

Hintikka Consulting and Legal Services

L'entreprise utilise CoStar pour fournir à ses clients des conseils d'experts en matière d'impôt foncier

Hintikka Consulting et Legal Services offre des conseils sur l'évaluation des impôts fonciers à des clients de tout l'Ontario.

Fondé par Mathias Hintikka, directeur et parajuriste agréé, le cabinet est sollicité par diverses entreprises afin d'examiner les évaluations de la Société d'évaluation foncière des municipalités (SÉFM) dans le but de confirmer la valeur déclarée de leurs propriétés. Souvent, le cabinet est en mesure de réduire les taxes foncières, dues sur une base annuelle, en montrant que la valeur de leurs propriétés est trop élevée, ce qui leur permet d'économiser des milliers de dollars.

CoStar livre une solution d'information complète

Hintikka utilise CoStar dans le but d'accéder facilement à des données de vente vérifiées minutieusement par des experts. L'entreprise utilise ces données pour élaborer des évaluations détaillées des propriétés. Elle peut notamment extraire des informations sur les ventes de propriétés similaires dans une zone donnée en utilisant des filtres tels que le montant de l'achat et d'autres circonstances entourant la vente.

«Je m'appuie fortement sur les informations relatives aux propriétaires véritables pour préparer mes analyses,» explique Hintikka. «En utilisant CoStar, j'ai souvent constaté que les informations sur les propriétaires véritables différaient de ce que la SÉFM avait noté. CoStar étudie en profondeur les propriétés en question et obtient les informations sur les propriétaires, ce qui est essentiel pour analyser les ventes.»

Toute l'information en un seul endroit

Hintikka s'appuie sur ses contacts chez les chercheurs de CoStar pour obtenir des informations spécifiques sur les propriétés et les ventes dont il a besoin. «Je considère les chercheurs de CoStar comme mes propres assistants: je les contacte régulièrement pour obtenir des informations et j'obtiens toujours une réponse dans les 24 heures.»

En utilisant CoStar, Hintikka n'a pas besoin de s'abonner à plusieurs sources

« Je considère les chercheurs de CoStar comme mes propres assistants: je les contacte régulièrement pour obtenir des informations, et j'obtiens toujours une réponse dans les 24 heures. »

« CoStar m'a permis de générer plus de revenus et de réaliser deux fois plus de transactions par an, tout en m'épargnant 16 000 \$ de frais d'abonnement supplémentaires. »

« Tout est fait en quelques clics. Je sais que c'est complet et que l'information est exacte. »



de données pour obtenir des informations. «Lorsque je travaillais pour mon précédent employeur, nous étions abonnés à quatre services différents de données sur l'immobilier commercial pour obtenir essentiellement les mêmes informations qu'avec CoStar. CoStar m'a permis de générer plus de revenus et de réaliser deux fois plus de transactions par an, tout en épargnant 16 000 \$ de frais d'abonnement supplémentaires.»

«L'utilisation de CoStar a réduit mon temps de recherche de 70%,» déclare Hintikka. «Tout est fait en quelques clics. Je sais que c'est complet et que l'information est exacte.»

«CoStar fournit tous les services au même endroit et leurs recherchistes sont les meilleurs. Ce sont les leaders du secteur,» ajoute-t-il.

Conclure des affaires plus rapidement permet d'en faire plus

Comme Hintikka travaille généralement sur une base contingente, il reçoit des commissions lorsque les affaires sont conclues. Son objectif permanent est donc de générer plus d'affaires et de réduire le cycle de clôture afin de recevoir ses commissions aussi rapidement que possible, tout en développant son activité et sa réputation de confiance.

«Avec CoStar, je suis en mesure de conclure des dossiers 30 à 60% plus rapidement que sans eux, souvent avec très peu d'allers-retours avec les évaluateurs,» explique Hintikka. Il ajoute que, par le passé, la conclusion d'une transaction prenait en moyenne entre trois et six mois, avec de nombreuses négociations.

«Je peux conclure des transactions plus rapidement, parfois en deux mois seulement,» explique-t-il. «Les rapports que je génère grâce à CoStar sont convaincants et complets, ce qui permet au processus d'évaluation d'avancer rapidement. J'ai rarement besoin de mettre les pieds dans le bureau d'un évaluateur. Je leur envoie les rapports CoStar, accompagnés de mon analyse et dans de nombreux cas, l'affaire se règle très rapidement. C'est une victoire énorme.»

Hintikka utilise CoStar comme source de prospection

«Je peux générer des prospects en utilisant la base de données CoStar, ce qui m'apporte de nouveaux clients,» dit-il. «Les coordonnées des propriétaires véritables sont souvent ce qui manque aux autres fournisseurs de données sur l'immobilier commercial et c'est le plus grand différentiateur que je peux exploiter pour développer de nouvelles affaires.»

«CoStar veut que je réussisse,» ajoute-t-il. «Ils sont toujours prêts à offrir un soutien et une formation continue. Je n'ai jamais entendu de «non» aux demandes d'information que j'envoie, et j'en envoie beaucoup. C'est mieux que d'avoir mes propres employés.»

« CoStar fournit tous les services au même endroit et leurs recherchistes sont les meilleurs. Ce sont les leaders du secteur. »

« Avec CoStar, je suis en mesure de conclure des dossiers 30 à 60% plus rapidement. »

« Je peux faire de la prospection commerciale en utilisant la base de données CoStar, ce qui mène à de nouveaux clients. »

« Les coordonnées des propriétaires véritables sont souvent ce qui manque aux autres fournisseurs de données sur l'immobilier commercial et c'est le plus important différentiateur que je peux exploiter pour développer de nouvelles affaires. »

« C'est mieux que d'avoir mes propres employés. »