

JG Capital Realty Inc.

L'entreprise utilise CoStar et LoopNet pour augmenter ses revenus de 25% et trouve 70% plus de propriétés

JG Capital Realty Inc., dont le siège social est à Mississauga, en Ontario, est une entreprise de courtage immobilier à service complet, d'une seule personne, qui offre des services de consultation aux propriétaires, locataires, investisseurs et promoteurs.

Joe Giglio, président, attribue une grande partie du succès de son entreprise à son utilisation des meilleures plateformes de marketing et d'information.

Le pouvoir marketing de LoopNet®

JG Capital Realty commercialise toutes ses propriétés sur LoopNet®, le principal service en ligne d'immobilier commercial, qui offre plus de trafic, de membres et de couverture géographique que tout autre service similaire.

«Dès que j'annonce des propriétés sur LoopNet, mon téléphone commence à sonner et je reçois des demandes d'information,» a déclaré Giglio. «Nous générons la plupart de nos prospects pour les ventes d'investissement à partir de LoopNet. Ce sont principalement des acheteurs des États-Unis qui cherchent à investir sur les marchés canadiens.»

Il note que les propriétés de son entreprise sont montrées à des groupes de prospects différents et plus importants qu'avec les services concurrents qui ne touchent qu'un public canadien. «Nous recevons des prospects de propriétaires et de promoteurs immobiliers américains auxquels nous n'aurions pas accès sans LoopNet.»

Le pouvoir de l'information de CoStar Suite®

Giglio utilise CoStar, la principale base de données et d'informations sur l'immobilier commercial recherchées et vérifiées, afin de générer de nouvelles affaires. Il montre à ses clients potentiels les avantages qu'ils ont à le choisir comme courtier. Grâce à CoStar, explique-t-il, les propriétés de ses clients sont exposées sur une plateforme qui regroupe le plus grand nombre de professionnels de l'immobilier commercial.

« Dès que j'annonce des propriétés sur LoopNet, mon téléphone commence à sonner et je reçois des demandes d'information. »

« Nous générons la plupart de nos prospects pour les ventes d'investissement à partir de LoopNet. Ce sont principalement des acheteurs des États-Unis qui cherchent à investir sur les marchés canadiens. »



De plus, «avoir CoStar, c'est comme avoir un assistant personnel,» dit Giglio. «Cela m'évite d'embaucher du personnel supplémentaire et de devoir payer les coûts associés, qui s'élèvent au minimum à 50 000 dollars par an. Costar est à la fois mon assistant, mon chercheur et mon analyste.»

Les rapports de marché professionnels et personnalisés de CoStar sont particulièrement utiles. Giglio peut en créer un en quelques minutes, en rassemblant les points spécifiques essentiels pour ses clients potentiels. «J'envoie immédiatement ces rapports aux prospects et les informations sont fiables dans la communauté,» explique-t-il. «Je peux réagir presque immédiatement aux demandes de renseignements et aux questions de mes clients potentiels.»

De plus, Giglio accède à CoStar depuis n'importe quel endroit grâce à l'application mobile CoStar, qui lui permet de sélectionner, visualiser et mettre à jour toutes les informations clés sur les propriétés, le marché et les contacts dont il a besoin pour agir sur place. «Je suis souvent sur la route et j'utilise beaucoup l'application pour faire avancer les affaires et les transactions,» dit-il.

Le même terrain de jeu que les plus grandes entreprises de courtage

Giglio s'appuie sur la puissance de recherche de CoStar afin de rester compétitif et pouvoir se concentrer sur la création d'affaires et de relations.

«Utiliser CoStar m'a permis de réduire mon temps de recherche de 80%,» a-t-il déclaré. «Je n'ai plus besoin de parcourir le marché, de faire mes propres recherches ou de faire des appels téléphoniques.»

CoStar permet également à Giglio de consacrer son temps au développement commercial afin de générer plus de revenus, ce qui entraîne plus de commissions. «CoStar m'a permis d'augmenter mes revenus de 25% l'année dernière. Cela a changé ma vie.»

Giglio note que «je trouve plus de propriétés commerciales en utilisant CoStar qu'en utilisant MLS (Multiple service listing).»

Une combinaison gagnante

Un exemple concret: l'entreprise a récemment obtenu un client clé et une transaction rentable en tirant parti de la puissance combinée de CoStar et LoopNet.

«La propriété du client potentiel concernait un immeuble de placement dans la région du Grand Toronto,» explique Giglio. «Je lui ai dit qu'en travaillant avec mon entreprise, son inscription serait commercialisée sur LoopNet, où les investisseurs et acheteurs potentiels des États-Unis pourraient voir leur propriété. J'ai également expliqué que le placement

« Nous recevons des prospects de propriétaires et de promoteurs immobiliers américains auxquels nous n'aurions pas accès sans LoopNet. »

« Costar est à la fois mon assistant, mon chercheur et mon analyste. »

« Je suis souvent sur la route et j'utilise beaucoup l'application pour faire avancer les affaires et les transactions. »

« Je peux réagir presque immédiatement aux demandes de renseignements et aux questions de mes clients potentiels. »



de la propriété dans la base de données CoStar la placerait sur la plus grande plateforme d'information sur l'immobilier commercial du secteur.»

Le client a donc choisi de travailler avec JG Capital Realty. L'inscription s'est vendue en quelques jours à un acheteur qualifié, ce qui a rapporté à l'entreprise une commission substantielle. «Le résultat final dit tout,» a déclaré Giglio.

« Utiliser CoStar m'a permis de réduire mon temps de recherche de 80%, a-t-il déclaré. Je n'ai plus besoin de parcourir le marché, de faire mes propres recherches ou de passer des appels. »

« CoStar m'a permis d'augmenter mes revenus de 25% l'année dernière. »

« Je trouve plus de propriétés commerciales en utilisant CoStar qu'en utilisant MLS (multiple listing service). »