

JLL

Augmente sa productivité et exerce un leadership continu sur les marchés en utilisant CoStar Suite®

JLL est une entreprise faisant partie du Fortune 500 qui est présente dans plus de 80 pays. Basée à Chicago, c'est une entreprise de services professionnels offrant des services spécialisés en gestion de l'immobilier et des investissements à des clients à la recherche des meilleures opportunités de propriété, d'occupation et d'investissement.

Il convient de souligner que JLL s'est imposée comme la société d'immobilier commercial qui connaît la croissance la plus rapide au Canada, avec 1 110 employés dans tout le pays et un leadership établi sur tous les marchés et domaines d'intérêt de l'immobilier commercial. Sa plateforme de prestation de services entièrement intégrée englobe la représentation des locataires et des propriétaires, les services de projet et de développement, les stratégies et les solutions d'occupation, les ventes d'investissement, les services de conseil et d'évaluation, les services d'emprunt et de crédit et les services de gestion des risques, les services de conseil et d'évaluation, les marchés des titres de créance et les services de gestion des installations.

L'opportunité

Il y a deux ans, l'entreprise cherchait à augmenter sa productivité et à consolider sa réputation en tant que référence de choix pour les clients désirant le meilleur en termes de prévisions, informations, technologies, expertise consultative et service à la clientèle.

Plus concrètement, l'entreprise voulait s'assurer d'avoir facilement accès à des données importantes et précises sur les propriétés, incluant les opportunités non disponibles sur le marché, afin d'aider ses clients à prendre des décisions commerciales rentables et bien informées, et ce, plus rapidement que leurs pairs.

L'entreprise souhaitait également s'assurer que ses courtiers avaient facilement accès aux informations vérifiées nécessaires pour conclure davantage d'affaires et augmenter les revenus de l'entreprise. Les courtiers devaient donc pouvoir consacrer du temps au développement des relations avec les clients et à l'instauration d'un climat de

« CoStar a été l'un des catalyseurs permettant à JLL d'augmenter sa productivité de 50%. Utiliser CoStar Suite nous a aidé à exercer un leadership continu sur le marché. »

« CoStar Property permet à l'entreprise de faire un suivi de pratiquement tout. »

« Les propriétés non disponibles sur le marché et qui sont suivies par CoStar ont une valeur énorme. C'est souvent là que se trouvent les véritables opportunités. Les autres concurrents les manquent, mais pas nous, grâce à ce service. »



confiance, tout en éliminant la nécessité de passer d'innombrables heures à rechercher et à passer des données au peigne fin.

Finalement, JLL cherchait également à développer sa base de courtiers experts en offrant les outils et la facilité nécessaires pour attirer les meilleurs talents. Les dirigeants de JLL ont compris qu'il était essentiel d'offrir un environnement où les courtiers disposent des informations et des connaissances nécessaires pour conclure les plus grosses affaires, développer leur clientèle et faire progresser leur carrière. Selon Brett Elofson, vice-président et directeur de JLL Canada, «CoStar a été l'un des catalyseurs permettant à JLL d'augmenter sa productivité de 50%. Utiliser CoStar Suite nous a aidé à exercer un leadership continu sur le marché.»

La solution

JLL a commencé à utiliser CoStar Suite®, qui met à la disposition des professionnels de l'immobilier commercial des informations actualisées et vérifiées sur les propriétés à travers les marchés incluant les ventes et locations comparables, les taux d'occupation, les concessions, les plans de construction, du contenu visuel de haute qualité et plus encore.

Plus précisément, JLL a commencé à utiliser CoStar Property®, un élément clé de CoStar Suite, qui offre un inventaire facile à consulter donnant une vue sur l'ensemble du marché, des propriétés et des espaces d'immobilier commercial, incluant les bureaux, l'industriel, les commerces au détail, le multifamilial et les terrains. CoStar Property permet à l'entreprise de faire le suivi des informations pertinentes et essentielles sur toutes les propriétés comme les détails sur place ainsi que les coordonnées et les informations historiques.

Selon Elofson, CoStar Property permet à l'entreprise de «faire un suivi de pratiquement tout.»

«Avec CoStar, nous pouvons toujours trouver des propriétés dans qui ne sont pas remarquées par les services concurrents,» a-t-il expliqué. «Les propriétés non disponibles sur le marché et qui sont suivies par CoStar ont une valeur énorme. C'est souvent là que se trouvent les véritables opportunités. Les autres concurrents les manquent, mais pas nous, grâce à ce service.»

De plus, les courtiers de JLL utilisent la base de données CoStar pour promouvoir les propriétés de leurs clients, en profitant d'une visibilité qui génère des affaires.

«Les courtiers de JLL savent que lorsqu'ils obtiennent une propriété, le premier endroit où ils doivent inclure les informations est dans la base de données CoStar», explique Elofson. «Les propriétés que nous mettons sur CoStar génèrent rapidement des prospects. C'est du

« Nos propriétés sont montrées à des milliers d'autres courtiers. Il n'y a rien de mieux! »

« Nous avons fini par arrêter d'utiliser tous les autres services de données sur l'immobilier commercial au profit de CoStar. CoStar est devenu notre principal et plus important fournisseur de données de marché provenant de tiers. »

« En utilisant CoStar comme l'un des éléments différenciateurs de notre stratégie de recrutement, le nombre de nos employés a passé de 200 à 1 110 — une augmentation de 500% — en deux ans. »



marketing gratuit pour nous. Nous avons appris que c'est le meilleur moyen de commercialiser nos propriétés.»

Il ajoute: «Nos propriétés sont montrées à des milliers d'autres courtiers. Il n'y a rien de mieux que cela.»

Finalement, CoStar Suite fournit aux courtiers de JLL les informations recherchées nécessaires pour les aider à se concentrer sur leur relation avec les clients. En quelques clics, les courtiers peuvent rassembler des informations claires et fiables sur des propriétés et des opportunités pour les clients. Sans cet outil, ils auraient passé des heures à faire des demandes de renseignements, des recherches en ligne et par téléphones. Au mieux ils auraient eu accès à de l'information non vérifiée et fragmentée.

«CoStar nous aide à éliminer le travail considérable associé à la recherche approfondie de propriétés,» a déclaré Elofson. «Nous savons que nous avons accès à des informations fiables avec un contexte clair. Nous pouvons donc nous concentrer à cultiver des relations et à conclure davantage d'affaires.»

Elofson ajoute qu'en utilisant CoStar, les courtiers de JLL sont en mesure de faire des démonstrations en temps réel pour montrer ce est disponible aux clients.

«Les nouveaux clients — et en particulier les gros clients — commencent toujours avec un certain niveau de scepticisme,» a-t-il déclaré. «Nous invitons nos clients, nous mettons en marche la base de données CoStar et nous leur montrons toutes les disponibilités du marché. Nous gagnons ainsi leur confiance et positionnons JLL comme un leader du secteur et un courtier de choix. CoStar nous aide à gagner leur confiance, systématiquement.»

Les résultats

Depuis que JLL a commencé à s'associer à CoStar, les résultats ont été significatifs, élevant encore plus la firme de sa position déjà enviable comme leader du marché.

«À mesure que CoStar a investi dans sa plateforme canadienne en améliorant constamment la qualité de son offre, la relation avec JLL s'est développée. Nous avons fini par arrêter d'utiliser tous les autres services de données sur l'immobilier commercial au profit de CoStar. CoStar est devenu notre principal et plus important fournisseur de données de marché provenant de tiers,» a déclaré Elofson.

«Les produits offerts par la suite CoStar ont permis à JLL de se développer rapidement à travers le Canada tout en offrant des données de marché cohérentes, fiables et complètes à ses clients. En utilisant

« CoStar est plus convivial, avec une interface plus attrayante et une base solide. »

« CoStar a été un partenaire incontournable afin d'aider JLL à augmenter ses revenus de 20%, rien que l'année dernière. »

« Nous évoluons dans un secteur de l'information où les clients veulent de bonnes informations immédiatement. CoStar répond à ce besoin et donne une image positive de nos courtiers. »

« CoStar permet à nos courtiers d'en faire plus: Développer plus d'affaires, mieux servir nos clients et gagner plus de commissions. »



CoStar comme l'un des éléments différenciateurs de notre stratégie de recrutement, le nombre de nos employés a passé de 200 à 1 110 — une augmentation de 500% — en deux ans.»

«Grâce à CoStar, notre équipe croissante des ventes est plus autonome — notre travail est facilité et nous sommes plus efficaces grâce à l'utilisation de l'application,» explique Elofson. «CoStar est plus convivial, avec une interface plus attrayante et une base solide.»

De plus, CoStar a joué un rôle important dans l'augmentation spectaculaire des revenus de JLL. «CoStar a été un partenaire incontournable afin d'aider JLL à augmenter ses revenus de 20%, rien que l'année dernière,» a déclaré Elofson.

«Nous considérons notre relation avec CoStar comme un véritable partenariat,» a-t-il poursuivi. «CoStar est un poids lourd du secteur de l'immobilier commercial, qui innove continuellement, remonte les standards et permet aux courtiers de conclure plus d'affaires et de gagner plus de commissions. CoStar appuie nos priorités et comprend parfaitement le marché de l'immobilier commercial. C'est un partenariat naturel.»

L'une des principales priorités de JLL est d'utiliser l'innovation technologique pour que ses courtiers puissent identifier de bonnes opportunités et que leurs clients en profitent rapidement. L'accent mis par CoStar sur l'innovation permet à JLL de maintenir sa réputation de pionnier en utilisation de solutions technologiques.

«Nous évoluons dans un secteur de l'information où les clients veulent de bonnes informations immédiatement. CoStar répond à ce besoin et donne une image positive de nos courtiers,» a expliqué Elofson. «De même, CoStar a été un pionnier de la numérisation du monde de la location immobilière. Ce qui distingue CoStar, c'est sa recherche. Ils sont dans une classe à part.»

«CoStar permet à nos courtiers d'en faire plus: Développer plus d'affaires, mieux servir nos clients et gagner plus de commissions. C'est aussi simple que cela.»