

Lizotte and Associates Real Estate

«Grâce à CoStar, nous avons pu réduire notre temps de recherche de 80%.»

CoStar Property® permet à une entreprise en immobilier d'Edmonton d'économiser le temps de ses agents, de livrer des prévisions du marché précises et d'augmenter leur visibilité.

Fondée en 1987, la société Lizotte and Associates Real Estate d'Edmonton, en Alberta, s'est forgée une réputation de leader dans le domaine de l'immobilier industriel et commercial, en offrant des services professionnels complets aux investisseurs, aux propriétaires, aux locataires et aux promoteurs à l'échelle nationale.

«En tant que propriétaires d'entreprises, le temps de nos clients est précieux,» note Richard Lizotte, président et courtier. «C'est pourquoi nous nous efforçons d'offrir une combinaison unique de services professionnels de qualité exceptionnelle avec une attention personnalisée, permettant à nos clients de se concentrer sur leur activité principale pendant que nous nous occupons de leurs besoins en matière de propriété.»

L'équipe de Lizotte possède une vaste expérience dans une grande variété de services aux locataires et aux acheteurs. Elle offre également des perspectives complètes sur les espaces préexistants et la planification de futurs emplacements, la location de bâtiments et de terrains, la conception-construction complète et les négociations de bail.

Alléger l'immense fardeau de la recherche

Si le temps des clients de Lizotte est précieux, celui de leurs agents l'est tout autant. Auparavant, une grande partie de ce temps était consacrée à la recherche de propriétés, une tâche qui exigeait beaucoup d'heures stressantes et qui était généralement détestée.

Passer des appels téléphoniques, faire le suivi des espaces vacants et des espaces de sous-location, évaluer les tendances du marché et rassembler les résultats pour les présenter aux clients, tout ce processus fastidieux monopolisait généralement deux jours complets de l'horaire déjà chargé

« Grâce à CoStar, nous avons pu réduire notre temps de recherche de 80%. »

« Faire des recherches sur une propriété ou un client nous prend quelques heures, tout au plus. »

« Nos agents gagnent une vingtaine d'heures par semaine, qu'ils peuvent consacrer au développement de nouvelles affaires, ce qui génère encore plus de revenus pour notre entreprise. C'est vraiment gagnant-gagnant. »



des agents. C'était un temps précieux qui aurait pu être consacré de façon plus productive au développement de nouvelles affaires.

La solution

Afin de remédier à cette situation, Lizotte s'est tourné vers CoStar et son produit CoStar Property. CoStar Property offre un inventaire complet du marché des propriétés et des espaces, disponibles ou entièrement loués, qui peuvent être consultés par marché et sous-marché, avec un accès à des photos, des vues aériennes, des cartes, des plans d'étage, des plans d'occupation et des centaines d'autres détails. De puissants outils analytiques offrent une vue à 360° de l'activité du marché et permettent aux utilisateurs d'identifier et d'explorer facilement les opportunités.

Les résultats ont été spectaculaires. «Avec CoStar, nous avons pu réduire notre temps de recherche de 80%,» a déclaré Richard Lizotte. «La recherche d'une propriété ou d'un client nous prend maintenant quelques heures, tout au plus. Nos agents gagnent une vingtaine d'heures par semaine, qu'ils peuvent consacrer au développement de nouvelles affaires, ce qui génère encore plus de revenus pour notre entreprise. C'est vraiment gagnant-gagnant.»

Réduire le fardeau de la recherche a permis à Lizotte de réaliser des gains d'efficacité supplémentaires. L'entreprise a restructuré son équipe administrative, affectant moins d'assistants à la recherche et à l'établissement de rapports. Ils peuvent donc concentrer désormais leur temps sur les appels à froid afin de générer davantage de revenus pour l'entreprise. «Avec une source de données qui fait le suivi de toutes les propriétés à vendre et à louer, y compris les listes de poche et les sous-locations — une exclusivité de CoStar — nous découvrons souvent des opportunités qui passent sous le radar des autres fournisseurs de données.»

«Nous sommes extrêmement heureux de cette augmentation d'efficacité: une augmentation de 75% dès les trois premiers mois avec CoStar,» a déclaré Richard Lizotte. «Nous avons pratiquement éliminé le besoin de mener le marché, de passer des appels téléphoniques et de faire des recherches personnelles. Nous laissons maintenant la recherche sur le terrain à CoStar.»

«Nos agents sont également plus efficaces et plus productifs, d'au moins 60% en moyenne. Ils peuvent se concentrer sur ce qui est vraiment important: développer de nouvelles affaires et cultiver davantage les relations avec nos clients actuels.»

« Avec une source de données qui fait le suivi de toutes les propriétés à vendre et à louer, y compris les listes de poche et les sous-locations, une exclusivité de CoStar, nous découvrons souvent des opportunités qui passent sous le radar des autres fournisseurs de données. »

« Nous sommes extrêmement heureux de cette augmentation d'efficacité: une augmentation de 75% dès les trois premiers mois avec CoStar. »



Les données calment les investisseurs inquiets

Un deuxième défi auquel Lizotte a dû faire face concernait l'avenir du marché de l'immobilier commercial à Edmonton. Dans un contexte d'une économie en déclin et d'incertitude dans le secteur pétrolier et gazier, les clients hésitaient à investir.

Ils avaient besoin de prévisions fiables quant aux tendances et orientations du marché local de l'immobilier commercial, ce que Lizotte tenait à leur fournir. Encore une fois, CoStar a pu offrir une solution efficace et rapide. Grâce aux données de CoStar Property, les agents de Lizotte sont désormais en mesure de rassurer leurs clients quant à la reprise sur le marché d'Edmonton, qui est bel et bien un endroit attrayant pour investir.

«CoStar nous donne les outils pour dresser un portrait de ce qui se passera dans le futur. Pas seulement de ce qui se passe en ce moment,» a déclaré Jim McKinnon, partenaire et associé chez Lizotte. Tout le monde peut trouver des informations en ligne sur l'état actuel du marché, a-t-il ajouté, mais CoStar va plus loin. «Les données et les prévisions de CoStar améliorent notre capacité à préparer les investisseurs pour les temps à venir. Nous pouvons repérer les tendances futures, produire des rapports pour les étayer et partager cette mine d'informations avec nos clients et nos prospects.»

En plus de servir à ses clients actuels, les renseignements de CoStar ont un effet bénéfique sur l'image de Lizotte, ce qui s'avère être un atout de taille dans la lutte pour gagner de nouvelles affaires. La communauté connaît CoStar et lui fait confiance, ce qui confirme la position de Lizotte en tant que leader dans le secteur de l'immobilier industriel et commercial d'Edmonton.

Grâce aux données et aux rapports de CoStar, Lizotte a fait l'objet d'un article dans l'Edmonton Journal et a été contacté par l'association de développement économique d'Edmonton Leduc-Nisku afin de présenter des mises à jour du marché lors de leurs réunions et événements. Il s'agit d'une fantastique visibilité et d'un marketing puissant pour l'entreprise, d'autant plus que la région de Leduc-Nisku est le plus grand parc industriel du Canada, ce qui correspond parfaitement à l'orientation de Lizotte vers la location et la vente industrielles.

Les données de CoStar permettent également à Lizotte de proposer des solutions de recherche et de conseil personnalisées, et de publier un rapport de marché trimestriel couvrant la plus grande quantité d'inventaire commercial du marché d'Edmonton.

« Nous avons pratiquement éliminé le besoin de mener le marché, de passer des appels téléphoniques et de faire des recherches personnelles. Nous laissons maintenant la recherche sur le terrain à CoStar. »

« Nos agents sont également plus efficaces et plus productifs, d'au moins 60% en moyenne. Ils peuvent se concentrer sur ce qui est vraiment important: développer de nouvelles affaires et cultiver davantage les relations avec nos clients actuels. »



Profiter d'un partenariat professionnel

Avec le recul, le président et agent Richard Lizotte a souligné un autre argument en faveur de CoStar: un soutien facilement accessible, réactif et efficace de la part des gens de CoStar. Le cabinet est en contact permanent avec son chargé de compte, Daven Sing, et l'équipe locale de recherche CoStar.

Dans les années à venir, Lizotte prévoit cesser d'utiliser d'autres fournisseurs de données et se réjouit de voir CoStar accroître sa présence à Edmonton. Il prévoit qu'avec l'arrivée de Costar Suite, ses agents augmenteront leur efficacité jusqu'à 85%.

«Nous considérons CoStar comme notre partenaire professionnel. Chaque fois que nous pouvons contribuer à améliorer et à enrichir les données de CoStar, nous le faisons. Notre succès est leur succès, et vice-versa.»

« CoStar nous donne les outils pour dresser un portrait de ce qui se passera dans le futur. Pas seulement de ce qui se passe en ce moment. »

« Les données et les prévisions de CoStar améliorent notre capacité à préparer les investisseurs pour les temps à venir. Nous pouvons repérer les tendances futures, produire des rapports pour les étayer et partager cette mine d'informations avec nos clients et nos prospects. »

« Nous considérons CoStar comme notre partenaire professionnel. Chaque fois que nous pouvons contribuer à améliorer et à enrichir les données de CoStar, nous le faisons. Notre succès est leur succès, et vice-versa. »