



Marcus & Millichap

Augmente ses revenus de 25%, double les commissions de ses courtiers et attire les meilleurs talents, le tout grâce à CoStar

Fondé en Californie en 1971 et comptant maintenant plus de 80 bureaux et 1700 courtiers à travers l'Amérique du Nord, Marcus & Millichap est fournisseur principal de services en investissement immobilier pour des clients à travers les États-Unis et le Canada.

La base du succès du cabinet réside dans sa profonde connaissance du marché local; en 2016, Marcus & Millichap a conclu près de 9000 transactions d'investissement pour des investisseurs privés et institutionnels. Le cabinet attribue une grande partie de son succès à CoStar Suite®, qui offre des ventes comparables approfondies, des rapports de marché, des informations approfondies et de l'imagerie qui permettent de conclure des affaires rentables, de générer une bonne réputation sur le marché et d'attirer d'excellents courtiers.

Un excellent outil de recrutement

Selon Mark Paterson, courtier attiré et gérant régional Marcus & Millichap utilise CoStar de plusieurs façons différentes. Tout d'abord, ils considèrent CoStar comme un outil clé pour trouver et attirer les meilleurs courtiers et vendeurs.

«Nous montrons aux candidats potentiels la puissance de CoStar au cours du processus de recrutement, en leur montrant comment les informations fournies par CoStar peuvent les aider à réussir en tant que courtiers dans notre entreprise,» explique Paterson. Après que l'entreprise ait commencé à intégrer CoStar dans son processus de recrutement, «nous avons augmenté notre équipe de vente de 25% en 12 mois,» a-t-il déclaré.

Formation d'expert pour les courtiers

L'entreprise utilise également CoStar comme l'un de ses principaux outils de formation en recherche pour ses nouveaux courtiers. «Notre modèle d'entreprise tourne autour de la recherche et de la formation, deux aspects que CoStar peut nous fournir efficacement,» a déclaré Paterson.

« Après avoir commencé à intégrer CoStar dans notre processus de recrutement, nous avons augmenté notre équipe de vente de 25% en 12 mois. »

« Notre modèle d'entreprise tourne autour de la recherche et de la formation, deux aspects que CoStar peut nous fournir efficacement. »



En effet, après avoir intégré CoStar dans son processus d'embauche, l'entreprise a «réduit le temps d'orientation des nouveaux courtiers de 14 à 7 semaines. Nous avons réduit de 50% le temps de formation à la recherche pour les nouvelles recrues.»

Marcus & Millichap utilise également CoStar pour déterminer les bons territoires dans lesquels déployer de nouveaux représentants. «Nous recherchons les propriétés dans des zones géographiques spécifiques et utilisons CoStar pour déterminer où se déroulent les transactions de vente importantes,» explique Paterson. «C'est une information clé que nous utilisons afin d'affecter un représentant à cette zone spécifique.»

Au total, «nous avons constaté une augmentation de 20% de la rétention de nos courtiers grâce à CoStar,» a déclaré Paterson.

Une information recueillie et vérifiée

Les courtiers de Marcus & Millichap utilisent CoStar pour obtenir des ventes comparables entièrement vérifiées sur des propriétés d'intérêt aux États-Unis et au Canada, qu'elles soient sur le marché, non disponible sur le marché, déjà vendues ou autre. Ils s'appuient également sur les informations de CoStar sur les taux de location, confirmées régulièrement par les experts de CoStar. Ils utilisent régulièrement CoStar pour accéder à des images numériques de haute qualité afin de pouvoir visualiser les propriétés et les montrer plus clairement à leurs clients.

«En utilisant CoStar, nous avons pu réduire de 75% le temps consacré à nos recherches locales,» a déclaré Paterson.

Marcus & Millichap utilise également la fonction de rapport de CoStar pour assembler des rapports de marché et de souscription de haute qualité. «Les rapports sont complets, précis et présentés de manière professionnelle,» explique Paterson. «Nous pouvons facilement les obtenir en quelques secondes et ils contribuent à renforcer la confiance de nos clients.»

En fait, «CoStar nous a permis d'augmenter de 400% la recherche de comparables et de données, ce qui prenait beaucoup de temps. Nous sommes maintenant en mesure d'assembler quatre fois plus de dossiers de marketing que nous le pouvions au courant d'une même journée,» a déclaré Paterson.

La source principale de développement des affaires

Selon Paterson, Marcus & Millichap utilise CoStar comme principale source de développement commercial. «50% de nos ventes potentielles sont générées par CoStar,» a-t-il déclaré.

« Nous avons réduit le temps d'orientation des nouveaux courtiers de 14 à 7 semaines. Nous avons réduit de 50% le temps de formation à la recherche pour les nouvelles recrues. »

« Nous avons constaté une augmentation de 20% de la rétention des courtiers grâce à CoStar. »

« En utilisant CoStar, nous avons pu réduire de 75% le temps consacré à nos recherches locales. »

« CoStar nous a permis d'augmenter de 400% la recherche de comparables et de données, ce qui prenait beaucoup de temps. Nous sommes maintenant en mesure d'assembler quatre fois plus de dossiers de marketing que nous le pouvions au courant d'une même journée. »



L'entreprise suit un processus précis, mais simple. «Tout d'abord, nous prenons un nombre préalablement déterminé de registres dans une classe d'actifs spécifique, nous importons ces informations dans un CRM et nous demandons à un courtier désigné de contacter le prospect et de développer à partir de ce rapport,» explique-t-il.

En fonction du prospect, un courtier peut générer un rapport et l'utiliser comme outil de développement commercial. «Notre rapport et notre présentation nous positionnent comme un conseiller de confiance, qui connaît le marché local d'un prospect,» explique Paterson. «Cela nous aide à établir la confiance, ce qui mène toujours vers de nouvelles affaires.»

Selon Paterson, «quand les courtiers font des appels de développement commercial, CoStar est affiché sur leur écran. Nos agents ont donc un aperçu rapide de toutes les informations pertinentes, comme la date de construction de la propriété, sa taille, sa date de transaction et des photos, ce qui les aide à mieux parler de la propriété aux prospects.»

«En utilisant CoStar, nous avons pu augmenter nos revenus de 25% et doubler la valeur des commissions de nos courtiers, et ce, seulement au courant de l'année dernière,» a ajouté Paterson. «Sans CoStar, il ne nous serait pas possible de faire le travail que nous faisons aujourd'hui. «Notre façon de faire a évolué et nous sommes beaucoup plus rentables.»

- « 50% de nos ventes potentielles sont générées par CoStar. »
- « Quand les courtiers font des appels de développement commercial, CoStar est affiché sur leur écran. Nos agents ont donc un aperçu rapide de toutes les informations pertinentes. »
- « En utilisant CoStar, nous avons pu augmenter nos revenus de 25% et doubler la valeur des commissions des courtiers, et ce, seulement au courant de l'année dernière. »