

Avison Young

La différence entre de l'information correcte et de l'information excellente: principal de Avison Young parle de la valeur de CoStar

Fondée en 1978 pour créer une société immobilière plus responsable et plus agile, Avison Young est une société privée qui compte 5000 professionnels de l'immobilier, dans 16 pays, avec plus de 100 bureaux.

Avison Young propose une gamme complète de services d'immobilier commercial, notamment des services de transaction, de gestion, de finance et de conseil. Que leurs clients soient des utilisateurs/occupants ou des propriétaires/investisseurs, Avison Young fournit des solutions intégrées pour répondre aux besoins uniques de ses clients et couvre une grande variété de secteurs, notamment les bureaux, le commerce de détail, l'industrie et d'autres secteurs.

Selon Allen Grinberg, principal de Avison Young à Toronto, le succès de l'entreprise repose sur sa capacité à fournir à ses clients des études de marché de haute qualité et des analyses approfondies sans faille.

«Mes clients font partie du Fortune 500. Ils exigent des informations opportunes et correctes. Lorsque je leur envoie des données, ils s'attendent à ce qu'elles soient exactes, prouvées et à jour. Si je me trompe, je ne travaillerai pas longtemps avec eux,» déclare candidement Grinberg. «Ainsi, lorsque je cherche des locaux pour ces clients, de bonnes informations ne sont pas suffisantes. J'ai besoin d'excellentes informations. CoStar a été capable de me les fournir. Mes clients font confiance aux informations que je leur donne, ce qui se traduit par des relations et des résultats à long terme.»

Recherche dédiée

Grinberg et ses collègues utilisent CoStar pour accéder à des informations détaillées sur les disponibilités du marché, les comparaisons de baux, les dates d'expiration, les données historiques, les coordonnées exactes, les prix et la valeur des propriétés, des rapports détaillés sur le marché et les sous-marchés, une aide à la recherche spécialisée, un aperçu des tendances du marché et les dernières nouvelles du secteur.

« Mes clients font confiance aux informations que je leur donne, ce qui se traduit par des relations et des résultats à long terme. »

« Lorsque j'ai une question urgente ou que j'ai besoin d'une information qui pourrait être difficile à trouver, le premier appel que je fais est à CoStar. »

« En utilisant CoStar comme une extension de mon équipe, j'obtiens les informations dont j'ai besoin. Ils m'aident à me rendre là où je dois être, à temps. »



Il considère CoStar comme son équipe de recherche dédiée. Avec plus de 1800 chercheurs qui suivent et mettent à jour chaque jour plus de 1500 milliards de dollars d'activités potentielles de transactions immobilières commerciales, c'est une armée d'experts qui le soutient à tout moment.

«Lorsque j'ai une question urgente ou que j'ai besoin d'une information qui pourrait être difficile à trouver, le premier appel que je fais est à CoStar,» dit Grinberg. Je leur dis: «Voilà ce sur quoi je travaille» et ils sont sur le coup; c'est comme s'ils étaient notre département de recherche. En utilisant CoStar comme une extension de mon équipe, j'obtiens les informations dont j'ai besoin. Ils m'aident à me rendre là où je dois être, à temps».

Grinberg ajoute que les représentants de CoStar se font un devoir de visiter régulièrement Avison Young pour s'assurer que les utilisateurs tirent le maximum du produit CoStar. «CoStar a des employés locaux, sur le terrain, qui viennent nous rendre visite dans nos bureaux. C'est un changement très apprécié; les concurrents de CoStar ne nous rendent jamais visite.»

Des rapports de qualité supérieure

Grinberg ajoute qu'utiliser CoStar est non seulement plus rapide et plus précis, mais permet également un niveau de professionnalisme que ses clients remarquent. Les rapports de marché et de propriété propres et de haute qualité de CoStar, qui peuvent être générés en quelques clics, permettent à Grinberg de présenter une documentation personnalisée sur les opportunités en question.

«Nous travaillons dans un domaine extrêmement compétitif et j'ai besoin d'un service qui soit à la fine pointe, au-delà de mes concurrents,» déclare Grinberg. «Il est essentiel de pouvoir partager des faits et du contexte d'une manière qui me distingue. C'est la façon dont je présente mes informations qui me permet de continuer à gagner des marchés.»

Il note qu'en tant que fournisseur de représentants des locataires, il doit être en mesure de fournir une documentation spécifiquement adaptée au point de vue du locataire, et non du propriétaire. «Lorsque je peux personnaliser un rapport pour qu'il ait belle apparence et qu'il indique précisément comment nous pouvons défendre les intérêts du locataire, mes clients sont heureux,» explique-t-il. «Ils savent que je suis vraiment de leur côté et que je représente leurs besoins. C'est un niveau de confiance supplémentaire.»

« CoStar a des employés locaux, sur le terrain, qui viennent nous rendre visite dans nos bureaux. C'est un changement très apprécié; les concurrents de CoStar ne nous rendent jamais visite. »

« Nous travaillons dans un domaine extrêmement compétitif et j'ai besoin d'un service qui soit à la fine pointe, au-delà de mes concurrents. Il est essentiel de pouvoir partager des faits et du contexte d'une manière qui me distingue. C'est la façon dont je présente mes informations qui me permet de continuer à gagner des marchés. »



Des connaissances à travers les marchés

Grinberg ajoute que Avison Young fournit des conseils à ses clients pour tous les types de marchés, y compris les bureaux, l'industriel, les terrains, les commerces de détail et même le multifamilial. Les abonnés de CoStar ont accès à une base de données de plus de cinq millions de propriétés sur tous les marchés et types d'actifs, chaque propriété contenant des centaines de points de données allant des attributs du bâtiment aux véritables propriétaires, en passant par des images prises par des professionnels et les tendances du marché.

«Nos clients sont précis. Ils veulent connaître les pourcentages, les données analytiques. Nous devons leur donner ce qu'ils veulent et c'est facile avec CoStar,» a-t-il expliqué. «Je peux aller voir un client et lui dire qu'un édifice est-il disponible, lui donner la superficie en pieds carrés et le taux de location.» S'il veut connaître l'absorption, ou d'autres détails, je n'ai pas besoin de les calculer moi-même. J'appuie sur un bouton et j'obtiens ce dont j'ai besoin, et je le livre sur-le-champ. Ce genre d'énormité de données est incroyablement attrayant pour les clients pendant le processus de transaction.»

Offrir du temps et de meilleures affaires

Il ajoute que CoStar a révolutionné sa façon de faire, notamment en termes de temps gagné et de fiabilité des données. «Je suis satisfait à 100% du gain de temps que j'obtiens grâce à CoStar. Je peux économiser 80 à 90% du temps que j'aurais passé à chercher des informations par moi-même,» dit-il. «Au jour le jour, l'ensemble de mon portefeuille d'affaires dépend de ma capacité à conclure des transactions. Si je suis occupé à faire trop de recherches, je perds du temps et ma capacité à prospecter de futurs clients. Je veux être aussi efficace que possible; CoStar m'offre l'efficacité dont j'ai besoin pour poursuivre ma journée et faire les choses qui sont vraiment productives.»

Grinberg note également que l'engagement personnel et l'attention qu'il reçoit de CoStar l'aident à mener ses affaires en toute confiance. «Je ne connais pas beaucoup d'entreprises dont le PDG fait des visites au bureau, comme CoStar,» note-t-il - faisant référence à une visite qu'il a récemment reçue du fondateur et directeur général de CoStar, Andy Florance. «Avec le nombre de clients qu'a CoStar, venir dans un bureau à Toronto pour demander comment ils peuvent s'améliorer est un tour de force. Ce n'est pas souvent que les dirigeants d'une entreprise posent cette question. Nous avons déjà constaté des améliorations sur la base de nos réponses.»

Il ajoute une dernière réflexion: «Ce que CoStar a pu faire pour nous, c'est dépasser nos attentes. CoStar révolutionné notre façon de faire.»

« Lorsque je peux personnaliser un rapport pour qu'il ait belle apparence et qu'il indique précisément comment nous pouvons défendre les intérêts du locataire, mes clients sont heureux. Ils savent que je suis vraiment de leur côté et que je représente leurs besoins. C'est un niveau de confiance supplémentaire. »

« Nos clients sont précis. Ils veulent connaître les pourcentages, les données analytiques. Nous devons leur donner ce qu'ils veulent et c'est facile avec CoStar. »

« Je suis satisfait à 100% du gain de temps que j'obtiens grâce à CoStar. Je peux économiser 80 à 90% du temps que j'aurais passé à chercher des informations par moi-même. »