

Tysiące pracowników JLL korzystają z wiedzy, jaką daje lokalizacja

W wartym 20 bilionów dolarów świecie nieruchomości komercyjnych, gdzie konkurencja jest twarda, sukces wymaga ciągłych innowacji, pozwalających sprostać zmieniającym się potrzebom klientów. JLL to druga co do wielkości na świecie pod względem przychodów firma zajmująca się obrotem nieruchomościami. Innowacyjne podejście do danych pozwala jej na zaspokajanie nowych potrzeb klientów w rozwijającej się gospodarce. Jednak wychodzenie naprzeciw tym potrzebom klientów z różnych sektorów w zakresie nieruchomości wymaga głębokiego zrozumienia korzyści biznesowych drzemiących w określonych lokalizacjach na całym świecie. Aby zapewnić klientom wiedzę, specjaliści JLL czerpią z doświadczenia branżowego, danych lokalizacyjnych i technologii systemów informacji geograficznej (GIS).

Za pośrednictwem systemu GIS analitycy, brokerzy i klienci JLL uzyskują dostęp do danych na temat trendów konsumenckich, demografii, dostępności siły roboczej, tras transportu i innych kluczowych informacji odnośnie wybranych lokalizacji, aby podejmować istotne decyzje dotyczące nieruchomości.

Połączenie wiedzy z zakresu GIS z dostępnością w JLL

Ponad 3000 agentów ds. najmu, brokerów, analityków rynków

kapitałowych, członków zespołów wycenowych i specjalistów technicznych JLL korzysta z systemu GIS, aby do prezentacji i analiz dla klientów włączać mapy prezentujące cenne dane. *„Wystarczy kilka kliknięć, aby uzyskać dane wysokiej jakości”* – mówi Tyler Barras, globalny menedżer ds. GIS w JLL. Zespół JLL ds. GIS pełni rolę praktycznego doradcy, pomagając brokerom wykorzystać wiedzę lokalizacyjną do obsługi klientów.

Zespół zarządzany przez Shannon Happ, dyrektor krajową ds. GIS w JLL, tylko w 2022 r. wspierał ponad 1500 interesariuszy na ponad 60 rynkach. Na przykład firma z listy Fortune 1000, chcąc rozważyć, gdzie się rozwijać, może poprosić jego członków o porównawczą analizę demograficzną kilku miast. W odpowiedzi zespół Happ może utworzyć pulpit nawigacyjny wyświetlający trendy wzrostu populacji w wybranych lokalizacjach, a następnie pogłębić analizę, włączając dane dotyczące pracy. W jednym, interaktywnym widoku klient otrzymuje informacje dotyczące puli pracowników, poziomów płac, konkurencji i opcji dotyczących nieruchomości. Dzięki wielopoziomowemu podejściu JLL do GIS wszyscy w firmie korzystają z jednego źródła danych o lokalizacji i uzyskują do nich dostęp w sposób, który najlepiej odpowiada ich roli.

Mapy pomagają klientom oprzeć decyzje na danych

Happ pracuje w firmie od 2013 r., a Barras od 2016 r., ale dążenie do bardziej kompleksowej integracji systemu GIS z działalnością firmy przyspieszyło w ciągu ostatnich kilku lat. Utworzenie JLL Technologies w 2019 roku zasygnalizowało determinację firmy do bycia liderem cyfrowej transformacji branży. *„Nasi klienci są coraz mądrzejsi i oczekują, że nie*

tylko JLL, ale wszyscy przedstawiciele branży będą dostarczać dane na poparcie rekomendacji dotyczących nieruchomości” – mówi Happ. Mapy inteligentne, czyli dynamiczne mapy, z którymi użytkownik może wchodzić w interakcje, oferują zaawansowany sposób kształtowania strategii firmy poprzez wyświetlanie złożonych danych w atrakcyjnym i łatwo przyswajalnym formacie. „Większość naszych klientów nie chce przeglądać milionów wierszy danych w arkuszu kalkulacyjnym Excel” – mówi Happ. „GIS to świetny sposób na wizualizację tych informacji”.

W każdym kwartale tysiące specjalistów JLL doradza klientom w transakcjach dotyczących nieruchomości o różnym stopniu złożoności. Technologia GIS zapewnia im dane i wiedzę, które pomagają w podejmowaniu strategicznych decyzji.

Jak JLL buduje zespoły GIS, aby osiągnąć sukces

Barras i Happ często współpracują. Chociaż mają ten sam cel – umożliwienie profesjonalistom JLL rozwiązywania problemów klientów i napędzania rozwoju firmy dzięki analizie lokalizacyjnej – ich zespoły są zorganizowane inaczej. Happ nadzoruje około 25 analityków GIS w dziale badawczym JLL, który pomaga brokerom w projektach klientów i rozwoju biznesu. Niektórzy analitycy specjalizują się w rynkach pierwotnych, inni działają jako jednostka szybkiego reagowania, która obsługuje zapytania od brokerów na mniejszych rynkach, które nie wymagają dedykowanego specjalisty GIS.

Zapytania brokerów odzwierciedlają stale zmieniający się krajobraz branży, odpowiadając na przykład na boom w handlu

elektronicznym. Zauważalnie wzrosło bowiem np. zapotrzebowanie na szczegółowe badania dostępności nieruchomości dla klientów przemysłowych. Inteligentne mapy pokazujące lokalizację obiektów intermodalnych, linii kolejowych i dostępu do autostrad ułatwiają firmom proces wyboru lokalizacji, umożliwiając im obniżenie kosztów transportu i optymalizację wysyłki.

Zespół Happ często czyta między wierszami próśb klientów, aby przekazać informacje, o których ci być może nawet nie pomyśleli, że mogą być dostępne. *„Chcę, aby mój zespół miał pewność, że są... prawdziwymi doradcami, a nie tylko siedzą przy komputerze i tworzą mapy”* – mówi Happ.

Jedno źródło prawdy

Barras łączy szczupły zespół ze zautomatyzowanymi przepływami pracy i procesami, aby obsługiwać główne rynki światowe JLL, w tym obie Ameryki, Europę, Bliski Wschód, Afrykę oraz region Azji i Pacyfiku. Oprócz pomagania pracownikom JLL, którzy nie mają doświadczenia w tworzeniu map i dashboardów, Barras rozwija także potencjał tej technologii, aby mogła służyć jako jedno, centralne źródło danych w całej firmie. Prowadzi tak zwaną Geo Bibliotekę – bazę wyselekcjonowanych danych lokalizacyjnych, które pracownicy JLL mogą umieszczać na mapach i analizach, mając pewność, że odzwierciedlają one najnowsze informacje na temat typów nieruchomości, danych demograficznych i innych danych rynkowych.

W tak dużej firmie jak JLL zapewnienie wszystkim znajomości jednej technologii nie jest prostym zadaniem. Dzięki pomysłowości wykorzystania GIS, JLL stworzył system, dzięki

któremu jego specjaliści mogą doradzać klientom na całym świecie. „GIS jest w równym stopniu sztuką, co nauką” – przyznaje Happ. „To, co możemy zrobić, jest w pewnym sensie nieograniczone”.