

Wirtualna wycieczka 3D z Cushman & Wakefield

W miarę jak firmy zajmujące się nieruchomościami komercyjnymi zmagają się ze zmianami gospodarczymi i branżowymi – od przestrzeni współpracy do odpornych budynków, po wynikający z pandemii koronawirusa trend do bezkontaktowego prowadzenia działań biznesowych – liderzy tych organizacji znajdują nowe sposoby na ożywienie rynku. To nowe podejście zaczyna się od unowocześnionego traktowania danych i analiz.

Cushman & Wakefield to jedna z największych na świecie firm z branży nieruchomości komercyjnych, zatrudniająca około 53 000 pracowników w 400 biurach na całym świecie i obsługująca długą listę klientów. W ciągu ponad stu lat działalności na liście tej znalazły się największe kancelarie prawne, instytucje finansowe, firmy handlowe, banki, firmy świadczące usługi profesjonalne oraz setki firm energetycznych – praktycznie wszystkie organizacje, które potrzebują powierzchni biurowej do prowadzenia działalności handlowej lub branżowej. Jako klienci oczekują one najświeższych informacji i wyników analiz rynku nieruchomości. Informacje te chcą otrzymywać w formie bogatych w dane analiz wizualnych z wykorzystaniem urządzeń mobilnych.

Wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom, firma Cushman & Wakefield rozpoczęła niedawno, zakrojonej na szeroką skalę, proces transformacji cyfrowej. Dzięki połączeniu narzędzi 3D, technologii analiz lokalizacyjnych, danych rynkowych oraz nowoczesnych interfejsów użytkownika, firma ułatwia swoim brokerom pokazywanie klientom, czego można oczekiwać w dziedzinie nieruchomości, biznesu i rynków na całym świecie.

Sercem transformacji jest system o nazwie PRISM, stworzony przez działającą w firmie grupę Technology & Data Solutions. Ta, zorientowana na klienta, aplikacja jest oparta na systemie

informacji geograficznej (GIS) i pomaga brokerom firmy pełnić rolę doradczą wobec klientów – mówi Chris Kolodz, szef działu rozwiązań technologicznych. Teraz klienci mówią: „Mam partnera, który jest zaawansowany technologicznie, który może zabrać mnie w przyszłość i poświęcić czas na zrozumienie mojego biznesu i celów rozwojowych”.

Transformacja cyfrowa stymuluje innowacje

Dążenie do innowacji w firmie Cushman & Wakefield jest w dużej mierze napędzane przez specjalistów działających w terenie, którzy muszą wyprzedzać oczekiwania klientów. Ci zaś, w tym niektóre z największych firm w sektorze prawnym i energetycznym, polegają na opiniach przedstawianych przez swoich brokerów, nie tylko w zakresie samych nieruchomości dostępnych do wynajęcia, ale również o ich sąsiedztwie, lokalnych udogodnieniach, danych demograficznych, możliwościach transportowych, a nawet o warunkach krajobrazowych wokół danych lokalizacji. Wyróżniający się broker pełni rolę doradcy w zakresie rozwoju rynku, a nie tylko w zakresie wyboru lokalizacji.

Kolodz twierdzi, że tradycyjny sposób dzielenia się przez brokerów danymi dotyczącymi nieruchomości i lokalizacji był zbyt ubogi. „Wiele firm świadczących usługi w zakresie nieruchomości w dużej mierze polegało na dokumentach w formie papierowej, na plikach .pdf i rysunkach budowlanych” – wyjaśnia. „Sposób, w jaki pokazywaliśmy klientom rynek, był zdecydowanie przestarzały”.

Jednym z pierwszych projektów, którego podjął się Chris Kolodz po dołączeniu do Cushman & Wakefield, było opracowanie platformy analityki lokalizacyjnej, która mogłaby przekształcać warstwy danych specyficznych dla wybranej lokalizacji w elegancką prezentację 3D. Efektem tego projektu było powstanie systemu PRISM.

Na rynku nieruchomości, zmienionym przez pandemię COVID-19,

nową wizytówką wiodących firm szybko stają się narzędzia cyfrowe, które zapewniają realistyczne, trójwymiarowe widoki miast i przestrzeni.

Wielu klientów szuka nieruchomości w innych miastach, co jest procesem wymagającym intensywnego wykorzystywania danych. Teraz brokerzy wizualizują obraz miasta na iPadzie, powiększają go, pokazując dostępne budynki i za pomocą kilku kliknięć wskazują związane z tą lokalizacją trendy demograficzne i czas dojazdu do pracy.

3D – wizualizacja wykorzystująca wiele danych

Pomyśl o wizualizacji jako o pierwszym kroku analizy, umożliwiającym potencjalnemu klientowi badanie danych demograficznych miasta, wskaźników przestępczości, analizowanie udogodnień, a następnie przeglądanie dostępnych nieruchomości w trybie online. Aplikacja PRISM umożliwia brokerom i klientom zapoznanie się z wieloma szczegółowymi informacjami o rynku, a następnie poznanie wirtualnego, trójwymiarowego świata budynków, ulic i charakterystyki wybranych miejsc.

Pozyskiwanie i udostępnianie danych

Przejsie do wizualizacji wirtualnych lokalizacji stanowiło kluczowy aspekt cyfrowej transformacji firmy Cushman & Wakefield. Jednak firma napotkała na pewne przeszkody w momencie rozpoczęcia działań rozwojowych. Największym wyzwaniem było uzyskanie właściwych danych, niezbędnych, aby zbudować zaufanie do każdego z działań doradczych.

„Na rynku nieruchomości komercyjnych dane są dość rozdrobnione i trudne do uzyskania, przy czym mówimy tylko o czystych danych o nieruchomościach, a nie o innych warstwach danych, takich jak dane demograficzne czy strefy podatkowe” – wyjaśnia

Kolodz. „Nie jest to tak proste, jak w przypadku nieruchomości mieszkaniowych, dla których wykorzystuje się system MLS (system wymiany ofert o nieruchomościach). Największym wyzwaniem jest więc możliwość pobierania danych i upewnienie się, że są one dokładne”.

Przed wprowadzeniem systemu PRISM dane były silosowane w niektórych biurach – a w wielu przypadkach także przez poszczególnych brokerów. Kolodz wierzy, że PRISM jest tym, co przekonało tradycyjnie działających brokerów do przystąpienia do działania we współpracującym, otwartym środowisku danych.

System „PRISM okazał się wielką zachętą do udostępniania danych”, mówi. „Kiedy już zaczęto się nimi dzielić, udało nam się uporządkować te dane w taki sposób, aby można było je wykorzystywać w ciekawych wizualizacjach, co z kolei szybko potwierdziło wartość samego narzędzia”.

Absolutnie zdobywamy więcej klientów dzięki lepszym analizom lokalizacyjnym, wykorzystywaniu systemu PRISM, a także danych i wykonywaniu analiz.

Chris Kolodz, dyrektor ds. rozwiązań technologicznych dla klientów w firmie Cushman & Wakefield

Zbudować i sprzedać

Zespół PRISM w porę zrozumiał, że wprowadzenie systemu będzie wymagało zarządzania zmianami w całej organizacji, zwłaszcza wśród najdłużej działających brokerów. Aby ułatwić ten proces, architekci aplikacji nawiązali współpracę z analitykami biznesowymi firmy Cushman & Wakefield oraz z pracownikami z działów marketingu i badań w całym kraju. Takie mieszane zespoły odbywały regularne spotkania z pracownikami biur regionalnych, co pozwalało zrozumieć, w jaki sposób brokerzy prowadzą działalność biznesową oraz jakie rodzaje wizualizacji i jakie dane byłyby cenne podczas spotkań z klientami – czy to osobistych, czy wirtualnych.

Porównuję PRISM do przejścia ze świata, który miał tylko radio do świata z telewizją. To prawie taki poziom.

Tim Relyea, Wiceprezes wykonawczy firmy Cushman & Wakefield w Teksasie.

Wykorzystanie mocy wizualizacji

Technologia GIS w sercu systemu PRISM umożliwia uzyskanie trójwymiarowego widoku budynków oraz wglądu w miasto, dzielnice i poszczególne nieruchomości. Aplikacja obejmuje również dostosowane warstwy danych potrzebne do podjęcia decyzji przez klientów – począwszy od składu lokalnej bazy pracowników, poprzez dostęp do środków transportu i czas dojazdu do pracy, po specjalne strefy podatkowe, dane demograficzne rynku i dane o udogodnieniach, takich, jak parki, czy lokalne placówki gastronomiczne, foodtrunki itp. Dzięki takiemu szerokiemu obrazowaniu nieruchomości i okolicy, brokerzy Cushman & Wakefield mogą doradzać klientom w zakresie adekwatności lokalizacji do określonych celów, a nawet analizować ich potencjalną rentowność.

Wizualizacja 3D nie kończy się na poziomie budynku. Dzięki integracji z *Saltmine*, narzędziem do planowania przestrzeni, klienci firmy Cushman & Wakefield mogą korzystać z systemu PRISM, wirtualnie wchodzić w analizowaną przestrzeń i „przechadzać się” po niej za pomocą urządzenia mobilnego. Dzięki temu, że przed wybuchem epidemii COVID-19 firma Cushman & Wakefield uruchomiła to interesujące narzędzie, teraz uważa, że jest ono niezbędne dla zapewnienia klientom wnikliwych, bezpiecznych interakcji z analizowanymi przestrzeniami.