

5 logiciels immobiliers à maîtriser pour mieux vendre

Un guide des outils essentiels pour vous aider, en tant que courtier immobilier, à économiser du temps et accélérer le processus de transaction immobilière



Une société d'Equifax



Introduction

Les étapes pour conclure une transaction immobilière peuvent parfois être complexes et vous demander beaucoup d'énergie et de temps. Afin de vous assurer d'offrir un service simple et efficace à vos clients, il est essentiel que vous utilisiez les bons outils. Mais lesquels ? Afin de vous aider à faire un choix éclairé, JLR a conçu ce guide qui présente un survol des fonctionnalités offertes par 5 différentes compagnies, soit : Prospects, Centris, JLR, NexOne et eZmax. Vous pourrez ainsi comparer les différents avantages que chacune d'entre elles offrent et sélectionnez les outils qui fonctionneront le mieux pour vous.

Le présent document a été conçu en fonction des recherches que notre équipe a effectuées pour vous afin de regrouper l'information principale, mais l'offre de service et les fonctionnalités offertes par chacune des compagnies peu être beaucoup plus large que ce qui est présenté dans ce guide. Ainsi, à la suite de la lecture de ce document, nous vous invitons à contacter les compagnies qui vous intéressent le plus, afin de connaître l'éventail de possibilités qu'elles peuvent vous offrir.

Enfin, pour toutes questions en lien avec les services présentés, merci de contacter directement la compagnie qui offre l'outil. Les informations de contact se retrouvent à la fin du document.

Bonne lecture !

Table des matières

4 PROSPECTS

Un CRM multifonction pour faciliter les processus de gestion de contacts, automatiser certaines tâches et fidéliser vos clients.

11 CENTRIS

Différents outils et fonctionnalités pour vous aider à toutes les étapes d'une transaction immobilière.

17 JLR

Faciliter vos recherches de données immobilières au Registre foncier, évaluer la valeur marchande d'une propriété et prospecter dans un secteur.

24 NEXONE OFFICE

Gérer tous les documents en lien avec une transaction immobilière en ligne et de façon sécuritaire.

32 EZMAX

Une solution tout-en-un facilitant la réalisation de tâches administratives où que vous soyez.



Un CRM multifonction pour faciliter les processus de gestion de contacts, automatiser certaines tâches et fidéliser vos clients.

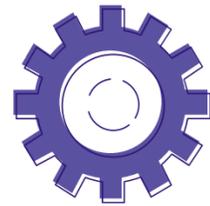
3 RAISONS D'UTILISER LE CRM PROSPECTS



Les outils de gestion

Pour une meilleure organisation

Le CRM de Prospects contient plusieurs outils permettant d'accéder à l'information dont vous avez besoin où que vous soyez.



Les outils d'automatisation

Pour une meilleure gestion du temps

Accédez à des outils pour assurer la réalisation de vos objectifs, faciliter la promotion de vos listings auprès de vos contacts et clients potentiels et fidéliser vos clients.



Les outils de création de rapport

Pour accroître votre notoriété et fidéliser vos clients

Des outils pour créer des rapports de marché et les faire parvenir à vos clients ou prospects, augmentant ainsi votre crédibilité auprès de ceux-ci.



RAISON 1 | LES OUTILS DE GESTION



Gestionnaire de contacts

Un gestionnaire qui vous permet d'enregistrer des informations détaillées sur vos contacts et leurs besoins, de les associer à des catégories précises pour faciliter vos envois de courriel et de conserver un historique de leurs demandes. Le gestionnaire de contacts permet d'enregistrer des dates importantes associées à vos clients afin de leur envoyer, par exemple, des rappels ou des mises à jour sur les propriétés qui les intéressent automatiquement.

Gestionnaire de visites

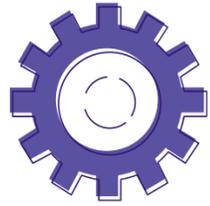
Planifiez les visites immobilières directement dans Prospects afin qu'elles soient liées à votre calendrier personnel et à la fiche contact Prospects. Le gestionnaire de visites vous permet également d'envoyer des rappels à vos clients, de partager vos comptes-rendus avec ces derniers ainsi qu'avec les courtiers collaborateurs.

Calendrier et tableau de bord

Ces deux outils sont là pour vous aider à sauver du temps. Les activités au calendrier sont automatiquement liées à vos inscriptions, à vos contacts et à votre agenda personnel.

Bon à savoir:

Si vous faites partie d'une équipe, vous pourrez utiliser ces trois outils en collaboration, de façon à partager les informations liées aux contacts, rendez-vous, visites, etc. , avec vos coéquipiers pour un meilleur suivi et assurer l'uniformité de l'information transmise à vos clients.



RAISON 2 | LES OUTILS D'AUTOMATISATION



Plan d'action

Grâce à Prospects, vous pouvez créer des plans d'action afin d'atteindre vos objectifs en développant des campagnes automatisées. Par exemple, si votre objectif est de fidéliser un client à la suite d'une transaction immobilière, vous pourriez planifier une série d'envois automatisés pour rester en contact avec votre client, et ce, sans avoir à investir trop de temps. Les plans d'action peuvent également être partagés et utilisés par les membres d'une même équipe.



Promotion réseaux sociaux

Le CRM de Prospects peut être lié à votre compte Facebook professionnel et publiera automatiquement vos nouvelles inscriptions sur celle-ci. Une publication pourra également automatiquement être faite pour annoncer une réduction de prix, une visite libre ou encore une vente. Les rapports de marché que vous créez avec Prospects pourront également être diffusés avec votre réseau.



Match

Grâce à cet outil, les nouvelles inscriptions qui correspondent aux critères spécifiques de vos clients pourront être envoyées automatiquement par courriel. Chaque inscription sera également liée à la fiche du contact



RAISON 3 | LES OUTILS DE CRÉATION DE RAPPORT



Rapports de transaction

En créant vos rapports de transaction directement dans Prospects, vous pourrez les lier automatiquement à votre inscription, ce qui accélèrera le processus. De plus, Prospect enregistrera le rapport et l'associera automatiquement à votre contact, ce qui vous permettra de garder un historique si jamais vous changez de GED.



Rapport de marché

Créez des rapports détaillés afin d'informer vos prospects et vos clients des conditions du marché ou encore de certaines informations qui pourraient affecter leur propriété. Ceci est une excellente façon de vous démarquer de vos concurrents, augmenter votre notoriété et fidéliser vos clients.



L'ACM

Si vous connaissez la valeur de la propriété de votre client, L'ACM de Prospect est un outil idéal pour générer un rapport supportant les données de votre analyse et les présenter dans un rapport clair à vos collègues ou vos clients. Vous pouvez l'utiliser autant au cours du processus de vente immobilière que comme outil de fidélisation pour offrir à vos clients une évaluation de leur propriété quelques années après leur achat.

Autres avantages Prospects



Personnalisation

Tous les outils, rapports, publications, courriels qui peuvent être créés dans Prospects sont personnalisables à votre image, celle de votre bannière et celle de votre équipe. Cela vous aidera à créer une image de marque uniforme, facilement reconnaissable pour vos clients et prospects.



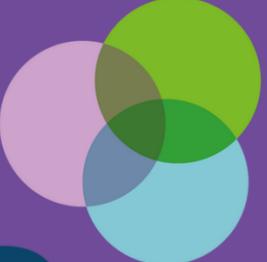
Inscriptions dans votre secteur

Avec Prospects, vous pouvez rapidement trouver toutes les inscriptions disponibles dans un secteur ferme spécifique. Une option qui facilite les recherches de propriété pour vos clients!



Modèles de texte

Prospects vous offre plusieurs modèles de texte en anglais et en français pour faciliter la rédaction de courriels, de lettres de présentation, d'avis aux locataires et bien plus. Évidemment, ces modèles sont modifiables et personnalisables selon vos besoins.



centris

Différents outils et fonctionnalités pour vous aider à toutes les étapes d'une transaction immobilière.

www.centris.ca

3 RAISONS D'UTILISER LES OUTILS CENTRIS



Les outils de recherche et d'inscription

Pour vous aider à être proactif

Centris offre différents outils pour vous aider à trouver la propriété idéale pour vos clients et pour afficher vos mises en marché.



Les outils de gestion de documents

Pour une meilleure organisation

Accédez à des outils pour faciliter la gestion et la signature de documents légaux.



Les outils de communication

Pour faciliter les contacts

Des outils pour accélérer les contacts avec vos clients et entre collègues et améliorer les suivis.



RAISON 1 | LES OUTILS DE RECHERCHE ET D'INSCRIPTION



Matrix

Un outil de recherche permettant aux courtiers de répondre aux demandes précises de leurs clients. Grâce à cet outil, vous pouvez générer des analyses comparatives, créer des rapports détaillés sur une propriété et ses comparables, envoyer rapidement des listes de propriétés intéressantes à vos clients et bien plus.



SAM 3.0

Un outil pour rechercher des inscriptions, créer des rapports et envoyer des courriels automatisés à vos clients (région de Québec, outil payant).



Saisie

Inscrivez vos propriétés à vendre grâce à cet outil afin de les rendre disponibles et accessibles à vos collègues à travers la province et d'assurer leur publication sur Centris.ca, Matrix et Prospects. Utilisez cet outil pour informatiser vos contrats de courtage, obtenir des statistiques sur vos ventes, sur le marché, et bien plus.



Marketplace

Accédez à une panoplie d'offres d'experts qui peuvent vous aider à prendre des photos, créer des vidéos ou encore planifier des visites virtuelles. Ces contenus pourront par la suite être facilement téléchargeables sur Centris.



RAISON 2 | LES OUTILS DE GESTION DE DOCUMENTS

InstanetForms

Cet outil, offert en collaboration avec l'OACIQ, vous permet de remplir, imprimer, partager et envoyer par courriel tous les formulaires électroniques comportant de l'information légale sur vos transactions immobilières, et ce, peu importe où vous êtes. En quelques clics, vous pourrez créer des documents professionnels pour conclure vos transactions immobilières plus rapidement.

Authentisign

Signez vos documents et vos formulaires sans avoir à les imprimer grâce à Authentisign. Cet outil de signature électronique accrédité par l'OACIQ vous permet de signer légalement vos documents et de contrôler le processus de signature à distance, et ce, de façon sécuritaire.

DocBox

Grâce à ce répertoire infonuagique en ligne, vous pourrez accéder à tous vos documents électroniques où que vous soyez et les gérer de façon simple et sécuritaire. Combiné avec Authentisign, cet outil vous permettra d'accélérer les processus de signature de contrats et de formulaires.



RAISON 3 | LES OUTILS DE COMMUNICATION

Immocontact

Accessible aux entreprises de courtage, et à leur personnel administratif, cette plateforme vous permet de communiquer efficacement entre courtiers que ce soit sur le Web, par message texte ou via l'application mobile. L'outil enregistre les communications échangées et les lie à une propriété spécifique de manière à garder un historique et faciliter les recherches.

Simple Avis

Un outil pour envoyer rapidement par courriel ou message texte des avis de réalisation des conditions.

Répertoire

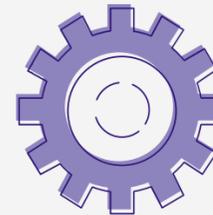
Trouvez rapidement les informations de contact de courtiers immobiliers ou d'agences afin de communiquer avec eux.

Autres avantages Centris



Outils de statistiques

Accédez à divers outils de statistiques pour analyser le marché et les performances de vos *listings* et créer des rapports avec ces données.



Utilitaires

Utilisez les notifications Centris pour être avisé des transactions enregistrées au RFQ et accédez à diverses fonctions financières pour aider vos clients à savoir s'ils peuvent s'offrir la propriété de leurs rêves.



Partenaires et fournisseurs

Centris est partenaire de plusieurs compagnies afin de vous offrir davantage de possibilités, dont Prospects Pro, Zoom-In et Valeri. Le système permet également l'intégration de vos données à votre GED.

JLR

SOLUTIONS
FONCIÈRES

Une société d'Equifax

Un outil pour faciliter vos recherches de données immobilières au Registre foncier, évaluer la valeur marchande d'une propriété et prospecter dans un secteur.

JLR

Une société d'Equifax

3 RAISONS D'UTILISER JLR



Les données immobilières

Pour votre vérification diligente

Depuis 1986, JLR collige des données immobilières au Registre foncier pour faciliter vos recherches d'informations et vous aider à vous protéger tout au long du processus transactionnel.



Les outils d'évaluation

Pour la valeur marchande

Deux outils sont disponibles afin de vous aider à établir une juste valeur marchande en fonction du secteur dans lequel la propriété se trouve et des ventes passées.



L'outil de prospection

Pour trouver des clients potentiels

Utilisez JLR pour trouver des propriétaires avec un fort potentiel de vente ou simplement pour faire connaître vos services dans votre secteur.



RAISON 1 | LES DONNÉES IMMOBILIÈRES



Sources des données

JLR collige l'ensemble des transactions immobilières au Registre foncier du Québec en plus des permis de construction, des rôles d'évaluation municipale et des recensements de Statistique Canada. Cela vous aide à avoir un portrait complet d'une propriété et son secteur sans consulter plusieurs sites Web.



Description

Grâce aux rôles d'évaluation municipale, JLR vous fournit une description complète de la propriété, vous permettant ainsi d'avoir l'information sur votre sujet depuis le confort de votre bureau. La fiche profil contient également les noms et adresses résidentielles des propriétaires.



Historique des transactions

JLR collige de l'information immobilière depuis 1986 et, via le profil d'une propriété, vous donne un accès à un historique des transactions immobilières enregistrées sur un sujet. Pour chacune des transactions, vous pourrez consulter l'acte publié au Registre foncier, que ce soit un acte de prêt, un acte d'acquisition ou la déclaration de copropriété.



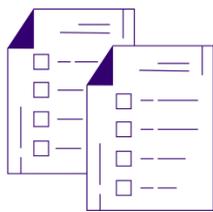
Les permis de construction

Obtenez un historique des rénovations effectuées sur la propriété qui vous intéresse afin de savoir quels travaux ont été réalisés pour améliorer votre sujet et les coûts de ces derniers.



Alerte JLR

Soyez informé des nouvelles transactions enregistrées sur une propriété dès que celles-ci sont colligées par notre équipe afin d'éviter les mauvaises surprises et de vous assurer que le processus de vente immobilière se déroule comme il se doit.



RAISON 2 | LES OUTILS D'ÉVALUATION



Rapport ÉVIA

Ce rapport d'évaluation automatisé utilise l'intelligence artificielle pour vous permettre d'obtenir rapidement un estimé de la valeur marchande de la propriété. Le rapport génère également automatiquement des comparables pour vous permettre d'établir une comparaison avec les propriétés résidentielles similaires à votre sujet.

Générateurs de comparables

Le générateur de comparables est un outil qui vous permet de l'information sur les ventes des propriétés similaires à votre sujet et situées dans un rayon de 500 m à 10 km de celui-ci. Vous obtiendrez également un ratio de prix de vente versus l'évaluation municipale des comparables vendus dans votre secteur.

Bon à savoir:

Les deux outils d'évaluation de JLR vous permettront de générer des rapports en PDF afin de pouvoir les présenter à vos clients. Vous pourrez les utiliser pour justifier le prix de vente et répondre aux inquiétudes de vos clients par rapport à l'état du marché dans leur quartier.



RAISON 3 | LES OUTILS DE PROSPECTION

Recherche de transactions

Rechercher parmi les transactions récentes publiées au Registre foncier du Québec pour trouver des propriétés avec un potentiel incitatif de vente ainsi que les informations pour entrer en contact avec le propriétaire. Vous pouvez utiliser cet outil pour trouver de sujets intéressants pour vos clients, mais qui ne sont pas encore sur le marché.

Étiquettes

Créer des listes d'étiquettes afin de contacter les propriétaires, et non pas les locataires, de propriétés situées dans votre secteur.

Fichier Excel

Créer des listes de prospection détaillées et éditables grâce à l'option d'exportation Excel. Vous pourrez utiliser ce format pour obtenir l'information la plus complète possible sur une propriété et ainsi personnaliser vos outils publicitaires. Cette option vous permettra également de prendre contact avec tous les propriétaires d'un même sujet, et ce, même s'ils résident tous à une adresse différente.

Autres avantages JLR



Radars immobiliers

Un outil interactif qui vous permet d'obtenir des statistiques sur les ventes, les mauvaises créances et le profil sociodémographique d'un secteur, selon un type de bâtiment et une période donnée dans les domaines résidentiel, commercial et industriel.



Commandes au Registre foncier

Vous souhaitez consulter les actes liés à une transaction immobilière? Ou consulter un index aux immeubles pour vous assurer que les transactions enregistrées sur la propriété sont à jour? Faites la commande en temps réel du Registre foncier directement depuis JLR et pour le même coût!



Rapport de titres immobiliers (RPTI)

Laissez notre équipe de professionnels faire la recherche de tous les documents affectant votre propriété au Registre foncier et soyez assuré d'avoir toute l'information en main pour mieux vendre ou négocier.

NEXONE

Office

Gérer tous les documents en lien avec une transaction immobilière en ligne et de façon sécuritaire.

3 RAISONS D'UTILISER NEXONE



L'outil de signature

Pour réduire les déplacements

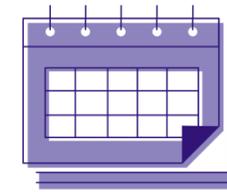
NexOne offre un outil pour simplifier le processus de signature de documents et ainsi accélérer la conclusion d'une vente.



Les outils de gestion de transactions

Pour faciliter les suivis de document

Gérer tous les documents requis liés à une transaction immobilière directement dans NexOne. Envoyez vos formulaires de Instanet vers NexOne Office.



Les outils d'organisation

Pour ne rien oublier

Regroupez toutes les tâches et documents liés à une transaction immobilière dans un même endroit et assurez vous d'avoir en main tout ce dont vous avez besoin à chaque étape d'une transaction.



RAISON 1 | L' OUTIL DE SIGNATURE



NexOne Sign

L'outil de signature de NexOne offre non seulement la possibilité à vos clients de signer des documents électroniques de façon sécuritaire, mais aussi plusieurs fonctions avancées.

L'outil permet également de :

- Biffer ou baliser un document
- Identifier tous les champs à remplir et les assigner à un signataire, pour faciliter la tâche aux clients
- Effectuer des changements au document, même s'il est signé (par exemple, lors d'une contre-offre)
- Personnaliser votre signature et d'apposer uniquement des initiales
- Offrir aux clients le choix d'accepter ou de refuser la signature du contrat
- Entreprendre le processus de signature via message texte
- Et bien plus



RAISON 2 | LES OUTILS DE GESTION DE TRANSACTIONS

NexOne Office

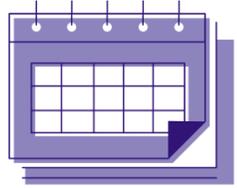
L'option NexOne Office facilite la gestion des documents nécessaires lors d'une transaction immobilière. En effet, cet outil vous permet d'envoyer vos formulaires finalisés de Instanet directement dans votre gestion électronique de documents et de les préparer pour signature électronique.

Envoi de documents

Vous pouvez envoyer à vos clients et aux notaires tous les documents en lien avec vos transactions immobilières via des liens électroniques et ainsi, éviter des problème de volume de courriel. Vous pouvez aussi voir lorsque la personne ouvre le lien de votre document.

Bon à savoir:

L'outil NexOne Office est crypté ce qui permet d'assurer que l'information que vous faites parvenir à vos clients est complètement sécurisée et ne peut être consultée par une tierce partie.



RAISON 3 | LES OUTILS D'ORGANISATION



Comptabilité et calendrier

Ces outils vous permettront de gérer vos dépenses personnelles en lien avec vos transactions immobilières et faciliteront la création de vos rapports de taxes. Vous pourrez utiliser la fonction de calendrier pour lier les diverses tâches à réaliser avec votre agenda de façon à obtenir des rappels lorsque l'une d'entre elles est dûe. Cela vous permettra de rester organisé au quotidien et vous évitera de manquer un *deadline*.

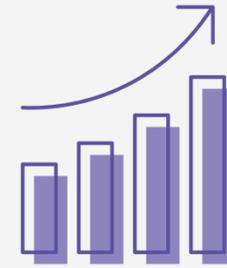
Stockage de documents

Le processus de transaction immobilière implique souvent plusieurs documents, ainsi il est essentiel de tous les regrouper à un seul et même endroit pour ne pas vous y perdre. Avec NexOne, vous n'aurez pas de limite dans les possibilités de stockage, ce qui vous permet d'importer autant de documents que vous souhaitez dans la plateforme, et pourrez y accéder n'importe où. Évidemment, vous pourrez organiser vos dossiers comme bon vous le semble.

Bon à savoir:

Avec des serveurs situés dans différents emplacements géographiques, NexOne s'assure de conserver une copie de vos documents dans plusieurs d'entre eux afin que vous puissiez retrouver une copie en cas de problème.

Autres avantages NexOne



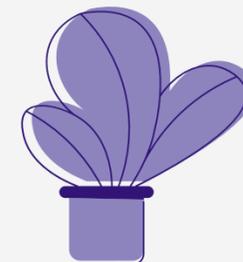
Rapport d'activités

NexOne enregistre toutes les actions effectuées dans son application et utilise ces informations pour vous créer des rapports complets sur le déroulement de vos transactions immobilières.



Webinaires

NexOne offre mensuellement des webinaires pour vous permettre d'accroître vos connaissances non seulement sur leur plateforme, mais aussi sur le marché immobilier.



Un environnement complètement informatisé

Avec NexOne, non seulement vous faciliter le partage de documents avec vos clients et accélérer les processus de rédaction de formulaires et signatures, mais vous transformer vos méthodes de travail pour devenir « sans papier », un plus non seulement pour l'organisation, mais aussi pour l'environnement!



Une solution tout-en-un facilitant la réalisation de tâches administratives où que vous soyez.

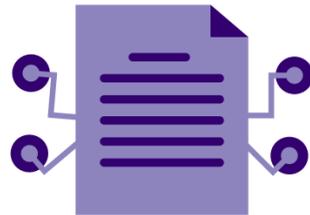
3 RAISONS D'UTILISER EZMAX



Logiciel de gestion comptabilité

Pour simplifier vos finances

Accédez à l'information immobilière et comptable de vos transactions en temps réel afin de réduire les erreurs liées à la comptabilité.



La GED eZmax

Pour meilleure efficacité

Gérez tous les documents et formulaires liés à une transaction immobilière directement dans la GED eZmax où que vous soyez et éliminez la paperasse.



Outil de signature électronique

Pour ne rien oublier

Simplifiez le processus de signature de document et accélérez-le de façon à toujours respecter vos délais.



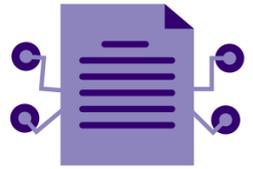
RAISON 1 | LE LOGICIEL DE GESTION DE COMPTABILITÉ

Rapports financiers

Le logiciel eZmax est le logiciel comptable de votre agence, vous permettant d'avoir accès à vos données financières en tout temps. Plusieurs rapports financiers sont disponibles directement dans l'application réduisant ainsi le nombre d'heures passées à faire de la comptabilité. Vous aurez donc plus de temps à consacrer à vos clients !

Centralisez vos documents

Regroupez tous les documents de votre agence afin d'éliminer la gestion de courriels et les documents papier. En tant qu'agence, en plus de gérer la GED des dossiers immobiliers, vous pourrez numériser vos documents administratifs tels que les factures, dossiers d'employés, ou tout autre document financier. Vous pourrez utiliser ce logiciel pour les importer dans une plateforme sécurisée et y avoir accès de n'importe où.



RAISON 2 | LE LOGICIEL DE GESTION DE DOCUMENTS ÉLECTRONIQUE



Consultation et suivi de dossiers

La plateforme eZmax permet non seulement de regrouper tous les documents reliés à une transaction immobilière dans le nuage, mais elle permet également de faire le suivi de vos dossiers où que vous soyez. En un coup d'oeil, vous pourrez voir quels sont les documents manquants à vos dossiers pour conclure une transaction.



Envoi de documents

Envoyez tous les documents liés à une vente à un notaire, un collègue ou un client directement à partir de la GED d'eZmax, vous évitant ainsi de trainer avec vous de nombreuses copies papier de vos transactions en cours. eZmax offre la fonctionnalité « inclure les détails de la transaction en cours » qui vous permettra de transférer toute l'information liée à un dossier, en un seul clic.



Application mobile

Accédez à toutes les fonctionnalités de la GED eZmax directement depuis votre téléphone ou tablette, où que vous soyez.

Bon à savoir:

La fonction de numérisation intégrée de la plateforme eZmax, vous permet de scanner vos documents et d'obtenir une version claire et intégrale de ceux-ci, en une seule étape facile. Cela vous permet d'accéder à vos copies originales depuis votre ordinateur ou autre appareil électronique.



RAISON 3 | L'OUTIL DE SIGNATURE ÉLECTRONIQUE



Accélérez le processus de signature de documents grâce à l'outil de signature électronique d'eZmax. En un seul clic, vos clients peuvent signer les documents nécessaires pour conclure leur transaction immobilière, et ce, qu'ils utilisent un ordinateur, une tablette ou un téléphone intelligent.

Plusieurs avantages sont liés à l'outil de signature eZmax :

- Offre un fonctionnement simple et sécuritaire grâce à l'utilisation d'un code de validation secret et d'un processus de double authentification qui ajoute une mesure de protection supplémentaire.
- L'outil s'intègre évidemment avec l'outil de gestion de documents électronique (GED), ce qui permet le transfert de documents signés, incluant les éléments de preuve, en un seul clic.
- Intégration possible avec InstanetForms, l'outil offert par Centris, pour réduire la manipulation de document.
- Avec cet outil de signature, vous pourrez préenregistrer des modèles personnalisés, configurer l'ordre dans lequel les signatures sont requises, intégrer automatiquement votre signature de courtier, et bien plus.

Autres avantages eZmax

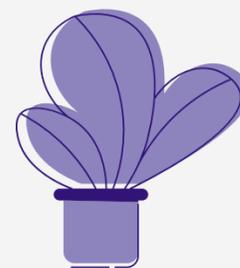


Une solution tout en un

eZmax vous permet de gérer efficacement tous vos dossiers et vos opérations dans une seule et même application. Que vous travailliez seul ou en équipe, vous aurez accès à toute la documentation nécessaire, préalablement numérisée, en quelques clics où que vous soyez. Vous aurez également la possibilité de gérer vos dossiers d'inscription et de ventes en plus d'obtenir des rapports de statistiques et de données comptables. Une solution qui vous permet d'économiser du temps et de concentrer vos énergies sur vos clients.

Un environnement complètement informatisé

Avec eZmax, votre méthode de travail deviendra complètement informatisée ce qui facilite les suivis, vous permet d'économiser du temps et d'être plus autonome. En ayant accès à vos dossiers de n'importe où, vous accélérez le processus de transactions immobilières et éviterez plusieurs déplacements qui ne seront plus nécessaires grâce aux fonctionnalités d'envoi et de signature. Un plus pour vous et pour l'environnement !



Conclusion

Nous espérons grandement que ce document vous sera utile lorsque viendra pour vous le temps de choisir les bons outils pour économiser du temps et améliorer vos processus lors d'une transaction immobilière. Chez JLR, nous voulons que vous réussissiez tout ce que vous entreprenez, et pour cela, il est essentiel que vous soyez informé des outils qui peuvent vous aider à accomplir vos objectifs.

Pour plus de détails sur l'ensemble des outils de JLR, nous vous invitons à consulter notre site web :

<https://solutions.jlr.ca/fr/fonctionnalites>

Des questions sur les outils mentionnés?



<https://prospects.com/fr/ca/soutien>
1-888-765-9221



<https://www.centris.ca/fr/contactez-centris>
1 877 762-5264



Une société d'Equifax

<https://solutions.jlr.ca/fr/contact>
1 877 861-5314



<https://www.nexone.ca/fr/contactus/>
1-877-699-0255



<https://www.ezmax.ca/fr/contact>
1-844-403-9629



Une société d'Equifax

À PROPOS DE JLR

JLR a pour mission de fournir aux institutions financières, aux organismes gouvernementaux, aux entreprises privées et aux professionnels de l'immobilier toute l'information portant sur une propriété ou un secteur. JLR vous permet ainsi d'analyser le marché, d'évaluer une propriété, de gérer votre portefeuille immobilier, de prévenir le risque et de rejoindre votre clientèle cible.

AVIS LÉGAL

Ce document est publié par JLR inc.. JLR autorise toute utilisation raisonnable du contenu du présent document. Ce document est fourni uniquement à titre informatif. Ce document ne constitue pas un avis juridique et ne doit pas être utilisé, ni interprété comme un avis juridique. Les informations dans cette publication sont fournies telles quelles, sans aucune déclaration, garantie de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite. JLR inc. ne sera en aucun cas tenu responsable envers vous ou toute autre personne pour toute perte ou tout dommage résultant de, ou, lié à l'utilisation de cette présentation par vous ou toute autre personne. Les utilisateurs de cette publication informative devront consulter leur propre avocat pour obtenir des conseils juridiques.

RÈGLES D'UTILISATION

JLR conserve toutefois le droit d'exiger, pour une quelconque raison, l'interruption d'une telle utilisation. Aucun usage du nom, du logo ou d'autres marques officielles de JLR n'est autorisé à moins d'avoir obtenu au préalable le consentement écrit de JLR. Chaque fois que le contenu d'un document de JLR est utilisé, reproduit ou transmis, y compris les données statistiques, il faut en indiquer la source comme suit : « Source : JLR.ca » ou, selon le cas, « Adaptation de données provenant de JLR.ca ».

©2021, JLR inc., une société d'Equifax. Tous droits réservés. JLR™ est une marque de commerce de JLR inc., une société d'Equifax.