

Toma de decisiones basada en inteligencia de mercado



“Los datos son el combustible de nuestra organización y nuestro factor diferenciador en el mercado. Facultar a los clientes, a los administradores de edificios y a los socios que generan ingresos para describir una imagen o contar una historia con información ha sido el mayor y más importante cambio con el que Informatica nos ha ayudado”.

- Mike Hart, director de Investigación y vicepresidente de Gestión de datos y operaciones de JLL Inc.

El sector inmobiliario desde otra perspectiva

Para aprovechar un mercado inmobiliario en desarrollo y crear una ventaja competitiva sólida, el proveedor mundial de servicios comerciales inmobiliarios JLL necesitaba pasar de una entrega de datos reactiva a un servicio de atención al cliente proactivo y basado en datos. De esta manera, se proporciona a los clientes y vendedores información inmobiliaria actualizada sobre la cartera inmobiliaria de 316 millones de metros cuadrados que gestiona.

Para semejante metamorfosis, era necesario un nuevo enfoque para satisfacer las necesidades de los clientes, uno en el que destacasen la entrega rápida de datos inmobiliarios sólidos, simplificando el acceso a dichos datos. Los clientes actuales del sector inmobiliario están acostumbrados a depender de fuentes públicas comunes, como Zillow o Redfin.

“En el sector inmobiliario, todo depende de disponer de la información precisa en el momento oportuno”, destaca Mike Hart, director de Investigación y vicepresidente de Gestión de datos y operaciones de JLL. “Bien se trate de

una investigación para un cliente que está planificando una nueva compra, bien de los datos más recientes de los sistemas de automatización “inteligentes” para nuestros responsables de instalaciones, necesitamos un entorno basado en datos que ofrezca información y conocimientos en el momento y lugar en que se necesiten.”

Para competir para ganar, se necesitan los datos óptimos

En el pasado, los datos de JLL estaban atrapados en silos y se gestionaban manualmente en distintos sistemas independientes, lo que dificultaba dar respuesta a las exigencias de un mercado en constante evolución.

“Desde nuestro punto de vista, todo, ya sea el tiempo medio de los desplazamientos hasta una oficina local, las tendencias del mercado laboral local o la energía que utiliza una oficina determinada, puede resultar de utilidad para tomar decisiones empresariales”, destaca Sridhar Potineni,



Información general:

El líder inmobiliario comercial global se basa en Informatica Intelligent Data Platform para unificar los datos, ofrecer perspectivas de mercado a los clientes y crear una ventaja competitiva.

Necesidades de negocio:

- Crear diferenciación en el mercado y una ventaja competitiva con innovadoras aplicaciones de análisis de datos.
- Ayudar a los consumidores a optimizar las operaciones de construcción y el aprovechamiento del espacio utilizando análisis de datos predictivos e inteligencia artificial.
- Mejorar la agilidad de los vendedores y reducir el tiempo necesario para encontrar las propiedades y ubicaciones adecuadas para satisfacer los objetivos empresariales y de inversión.
- Habilitar la elaboración de informes, visualizaciones y análisis de datos detallados, a fin de proporcionar un mejor servicio a los clientes y permitir que el personal de ventas ofrezca un servicio más rápido y receptivo.

CTO de Aplicaciones y datos en JLL. “Queríamos encontrar formas nuevas e innovadoras de recopilar datos desde los confines de nuestro negocio, transformarlos en conocimientos exhaustivos y ponerlos a disposición de una gran variedad de personas que los necesitan para tomar decisiones o actuar”.

JLL recurrió a Informatica Intelligent Data Platform, que comprende las soluciones PowerCenter, Master Data Management (MDM), Data as a Service, Cloud Integration, Data Integration Hub y Data Quality. La plataforma de Informatica es un conjunto de potentes tecnologías de gestión de datos que permite la transformación basada en datos mediante la unificación de distintas fuentes de datos y la garantía de que se trata de información limpia, segura y conectada.

Uso de análisis de datos para crear edificios inteligentes

Informatica Intelligent Data Platform es la base del sistema para edificios inteligentes IntelliCommand de JLL. El sistema IntelliCommand aplica inteligencia artificial y algoritmos patentados para automatizar operaciones tales como el cierre de puertas, el encen-

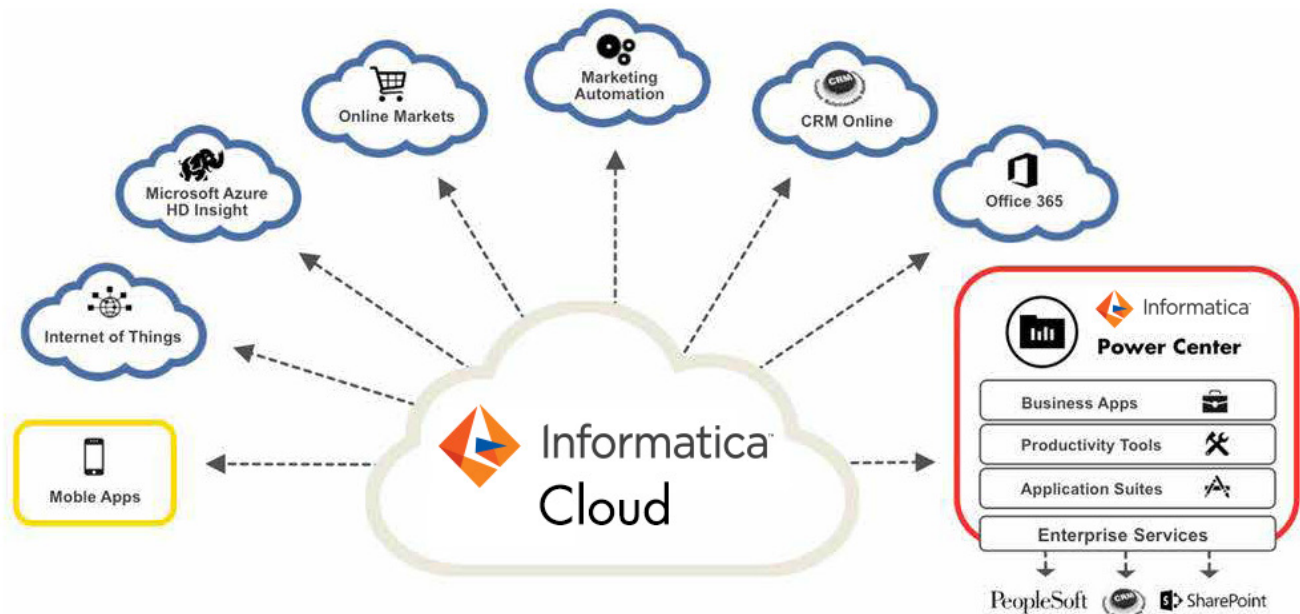
dido de refrigeración o la iluminación de unidades o plantas individuales. A medida que se recopilan datos, los algoritmos se adaptan dinámicamente y aprenden a controlar las operaciones para obtener la máxima eficiencia, lo que va mucho más allá que cualquier otra solución de “edificios inteligentes” del mercado. Según Bob Best, vicepresidente ejecutivo de Energía y sostenibilidad de JLL, el sistema para edificios inteligentes IntelliCommand de JLL ha permitido reducir el consumo energético en las instalaciones de JLL en, aproximadamente, un 15 %, debido a que los datos disponibles son de mayor calidad y más detallados.

No solo los edificios de JLL son más inteligentes, también lo es la manera en la que la empresa ayuda a los clientes a identificar y adquirir las opciones que mejor responden a sus necesidades. Hart afirma que, con Informatica Intelligent Data Platform como base, JLL ha lanzado la herramienta “Marketsphere”, que se puede considerar una aplicación “de horizonte digital”. Se trata de una tecnología innovadora que permite a los miembros del equipo JLL recibir notificaciones de inserción que les avisan de llamamientos relacionados con los clientes. Equipados con esta informa-

ción, pueden aplicar un enfoque creativo a la planificación de la cartera, iniciar la gestión de arrendamientos, identificar las necesidades de los clientes antes de que las expresen y superar a la competencia del sector al cumplir las expectativas de los clientes relativas al acceso rápido a la información más actualizada sobre el mercado inmobiliario.

Potineni afirma que todos, desde los grandes bufetes a las empresas emergentes innovadoras, están aprovechando la solución de horizonte digital de JLL. Los consultores de JLL y sus clientes pueden compilar inteligencia sobre ubicaciones (demografía local, tráfico y análisis de tiempo de viaje, a partir de recursos geoespaciales, proximidad a universidades y otros datos informativos) para recabar la información que necesitan rápidamente y crear relaciones comerciales a largo plazo y mutuamente beneficiosas.

“Facultar a los clientes, a los administradores de edificios y a los socios que generan ingresos para describir una imagen o contar una historia con información ha sido el mayor y más importante cambio que hemos aplicado”, señala Hart. “En el pasado, todo se hacía con



documentos impresos, ayudas visuales y técnicas de presentación estándar. Con Informatica, podemos incorporar rápidamente mapas interactivos, vídeos de drones e imágenes aéreas para aportar el significado y el valor reales a los hechos y las cifras”.

El combustible que impulsa el factor diferenciador frente a la competencia

La adopción de Informatica Intelligent Data Platform ha sido la fuerza transformadora del negocio de JLL. El fácil acceso a datos enriquecidos y coherentes supone un impulso para crear edificios más inteligentes y sostenibles; un aporte de inteligencia de mercado más detallada y relevante para las inversiones inmobiliarias; y una mejora en la capacidad de JLL para satisfacer las demandas individuales de una base de clientes muy diversa.

“Hemos trabajado con un minorista importante para identificar la mejor ubicación para su nuevo centro de distribución”, dice Hart. “Nuestra plataforma analizó datos geográficos (GIS) sobre las distancias relativas entre los centros y almacenes existentes para identificar las ubicaciones más convenientes, con las rutas de distribución más eficientes y rentables. Utilizamos esta información para encontrar a nuestro cliente un arrendamiento que todavía no había

salido al mercado, lo que nos dio la oportunidad de asegurar también su negocio de gestión inmobiliaria”.

Mientras las métricas tangibles, como la mejora de la eficacia operativa, son siempre un objetivo, la meta global de JLL pasa por completar su transformación en una empresa innovadora basada en datos y líder del mercado, guiada por la ampliación y la aplicación de la arquitectura avanzada. Andy Crow, director de Desarrollo y suministro de tecnologías de JLL, explica que, de ahora en adelante, prevé que Informatica Cloud fomente las estrategias de innovación de JLL, ya que esto permitirá conectar los sistemas locales y los basados en cloud para obtener análisis más detallados y agilizar la entrega de nuevos paquetes y servicios.

“Los datos son el combustible de nuestra organización y nuestro factor diferenciador en el mercado”, añade. “Informatica es el pegamento que une nuestras operaciones centradas en datos y capacita a todos los empleados de nuestra empresa para utilizar una amplia variedad de información enriquecida, a fin de crear una historia atractiva para nuestros clientes, agentes y socios, de una manera única en el sector, y apoyarla con inteligencia que nadie más puede ofrecer”.

Desde que dispone de esta inteligencia de mercado, JLL supera las expectativas de los clientes en más de 80 países, con soluciones inmobiliarias innovadoras que van desde edificios corporativos automatizados sostenibles hasta el desarrollo de una investigación líder en el sector.

Retos relacionados con los datos:

- Habilitar herramientas de visualización de datos interactivas para agregar contexto a los datos de inteligencia de mercado.
- Agilizar la disponibilidad de la información relativa a la cartera de 316 millones de metros cuadrados que gestiona.
- Garantizar el futuro de la arquitectura para favorecer la adopción de tecnologías basadas en cloud.
- Consolidar los datos aislados de sistemas dispares.
- Establecer un hub de gestión de datos maestros para el almacenamiento de contenido, a fin de automatizar la entrega de datos.
- Publicar las definiciones de datos y flujos de trabajo para mejorar la transparencia, la coherencia y la precisión en las que se apoya el gobierno de datos.

Solución y resultados:

- Se sentaron las bases para realizar análisis predictivos que permiten impulsar la mejora continua en la gestión y automatización de instalaciones; el sistema de edificios inteligentes IntelliCommand ha ayudado a reducir el consumo energético en las instalaciones de JLL en aproximadamente un 15 %.
- A través del “horizonte digital” de MarketSphere, se proporcionaron herramientas de autoservicio para empleados y clientes, lo que representa un factor diferenciador frente a la competencia y una mayor satisfacción con el servicio de atención al cliente.
- Se eliminaron los sistemas aislados con un acceso conectado y en tiempo real a un único almacén de datos, lo que permite realizar análisis de tendencias más precisos y reduce el plazo de amortización de business intelligence.
- Se estandarizaron los principios de gestión de datos, el acceso y otros procesos del gobierno de datos, con el objetivo de mejorar la coherencia y la precisión de los datos en toda la empresa.

Productos y servicios:

- Informatica MDM (propiedad)
- Informatica PowerCenter
- Informatica Data Quality
- Informatica Cloud con Microsoft Azure
- Verificación de direcciones de Informatica
- Hub de integración de datos de Informatica
- Servicios profesionales de Informatica
- Verificación de direcciones de correo electrónico de Informatica
- Validación de números de teléfono de Informatica
- AmberLeaf



La transformación digital está cambiando nuestro mundo. Como líderes en gestión de datos de cloud empresariales, le brindamos ayuda para que encabece la marcha de forma inteligente y aportamos perspectiva para que aumente su agilidad, concrete nuevas oportunidades de crecimiento o incluso invente cosas nuevas. Le invitamos a explorar todo lo que puede ofrecerle Informatica y a desatar el poder de los datos para impulsar su próxima revolución inteligente. Y no una vez, sino una tras otra.

Informatica en España: José Echegaray 8, edif. 3, PB 3, 28232 Las Rozas, Madrid Teléfono: +34 91 787 61 40 Fax: 91 754 29 50
www.informatica.com/es [linkedin.com/company/informatica](https://www.linkedin.com/company/informatica) twitter.com/Informatica

© Copyright Informatica LLC 2017. Informatica, el logotipo de Informatica y PowerCenter son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Informatica LLC en Estados Unidos y en muchas jurisdicciones de todo el mundo. La lista actualizada de marcas comerciales de Informatica se encuentra disponible en esta web: <https://www.informatica.com/es/trademarks.html>. Otros nombres de empresas y productos pueden ser nombres comerciales o marcas comerciales de sus respectivos propietarios. La información de esta documentación está sujeta a cambios sin previo aviso y se proporciona “TAL CUAL”, sin garantía de ningún tipo, expresa ni implícita.