

Conseil pour acheter une maison et rÃ©ussir son projet immobilier

### Description

default watermark

Comment planifier, lancer et dÃ©velopper une entreprise immobiliÃ¨re : des conseils essentiels

## 1. Procurez-vous un CRM.

En fin de compte, une entreprise Å?uvrant dans le financement immobilier est un systÃ¨me selon un courtier-propriÃ©taire de la deuxiÃ¨me Ã©quipe immobiliÃ¨re en Suisse. Câ??est aussi un homme qui dÃ©teste lâ??inefficacitÃ©. Â« Jâ??aime, jusquâ??Ã  un certain point, rendre les choses faciles. La raison pour laquelle mon entreprise connaÃ®t un tel succÃ¨s est quâ??elle a Ã©tÃ© construite sur le principe fondamental de lâ??effet de levier. Â»

Afin de donner vie Ã  ce principe, il utilise son CRM comme une vÃ©ritable machine Ã  convertir les prospects. Un CRM est un systÃ¨me de gestion de la relation client qui vous aide Ã  organiser vos contacts et Ã  obtenir des informations exploitables. GrÃ¢ce Ã  lui, vous pouvez faire passer les prospects par des campagnes de maturation pertinentes en fonction de leur source ou automatiser lâ??ensemble du processus de transaction. Câ??est extrÃªmement utile dans le secteur de lâ??immobilier, car le processus dâ??achat dâ??une maison est trÃ¨s long et comporte de nombreuses Ã©tapes diffÃ©rentesâ?¦ multipliÃ©es par de nombreux agents et encore plus de prospects et de clients.

Câ??est en utilisant un CRM pour atteindre une organisation de niveau patronal que lui et son Ã©quipe ont vendu 220 maisons en 2020. Et il nâ??y a pas que le front-end, non plus. Il utilise Ã©galement son CRM pour envoyer des gouttes dâ??onboarding automatisÃ©es aux nouveaux membres de lâ??Ã©quipe et pour garder lâ??administration de lâ??entreprise complÃ¨tement rationalisÃ©e afin que rien dâ??important ne passe entre les mailles du filet.

## 2. Ã?laborez votre plan personnel idÃ©al.

Avant de fixer les bons objectifs financiers pour votre entreprise, vous devez dÃ©finir des objectifs financiers clairs pour votre vie. Les commissions, câ??est bien, mais soyons honnÃªtes, nous sommes

tous entrÃ©s dans ce mÃ©tier en voulant quelque chose de plus grand et de meilleur que ce que nous avons actuellement. Quâ??il sâ??agisse du yacht de 187 pieds de vos rÃªves ou de la possibilitÃ© de quitter le bureau Ã  14 heures pour aller chercher vos enfants Ã  lâ??Ã©cole, prenez le temps de rÃ©flÃ©chir Ã  ce Ã  quoi ressemblerait votre vie idÃ©ale.

**Questions Ã  considÃ©rer :**

- Ã? quelle heure voulez-vous commencer Ã  travailler ?
- Ã? quelle heure voulez-vous finir ?
- Comment voulez-vous vous sentir chaque jour ?
- Combien dâ??argent voulez-vous gagner ?

- ï?? Voulez-vous prendre votre retraite Ã  65 ans ?
- ï?? Payer entiÃ¨rement les Ã©tudes de vos enfants ?

DÃ©terminez le montant que vous devez mettre de cÃ´tÃ© chaque mois pour y parvenir. Il est tellement plus facile de continuer Ã  dÃ©crocher le tÃ©lÃ©phone lorsque vous savez exactement oÃ¹ vont vos bÃ©nÃ©fices et vos commissions.

default watermark

## 3. Alignez votre plan dâ??affaires.

Maintenant que vous avez mis un stylo sur le papier pour dÃ©terminer exactement Ã  quoi ressemble votre vie la plus importante, la plus anti-payche Ã  payche, il est temps de parler affaires. Commencez Ã  rÃ©diger votre plan dâ??affaires, en accordant une attention particuliÃ¨re aux Ã©lÃ©ments qui vous distinguent des autres entreprises immobiliÃ¨res de votre rÃ©gion. RÃ©flÃ©chissez-y sÃ©rieusement. Câ??est lÃ  que vos identitÃ©s personnelle et professionnelle peuvent vraiment se rejoindre pour crÃ©er une magie gÃ©nÃ©ratrice de profits.

## Questions Ã  considÃ©rer :

- ï?? En quoi la vente de biens immobiliers fait-elle une diffÃ©rence significative pour vous, vos clients potentiels et mÃªme le monde ?
- ï?? Quels sont les valeurs et les principes qui animent votre activitÃ© immobiliÃ¨re ?
- ï?? En quoi sont-ils diffÃ©rents de ceux de lâ??entreprise immobiliÃ¨re voisine ?
- ï?? Quelles sont les trois Ã  cinq choses que vous allez possÃ©der entiÃ¨rement dans votre activitÃ© ?
- ï?? Qui sâ??occupera du reste ?

MÃªme si vous cherchez simplement Ã  vous dÃ©charger du travail administratif en engageant votre premier assistant virtuel, il est essentiel de crÃ©er cette vision dâ??ensemble pour que votre Ã©quipe reste inspirÃ©e et Ã©vite de rÃ©pÃ©ter des schÃ©mas improductifs.

## 4. Mettez en place un plan marketing cohÃ©rent.

Au dÃ©but, il sâ??agissait de passer lâ??examen de licence, de choisir le courtier qui vous convenait le mieux et de constituer votre base de donnÃ©es sans donner lâ??impression dâ??Ãªtre Â« vendeur Â» aux amis et Ã  la famille de votre sphÃ¨re dâ??influence (SOI). Mais se reposer sur ses lauriers dÃ¨s que les recommandations commencent Ã  affluer est lâ??une des plus grandes erreurs des agents en pleine croissance. Que votre rÃªve soit de devenir le prochain gourou des publicitÃ©s Facebook ou un maÃ®tre des conversions Zillow, la seule chose que vous devez vraiment savoir sur le marketing est que câ??est la partie de votre entreprise qui ne dort jamais. EntraÃ®nez votre cerveau Ã  penser stratÃ©giquement Ã  ce qui se passe sur votre marchÃ© et soyez prÃªt Ã  offrir quelque chose de valeur Ã  vos prospects, dâ??oÃ¹ quâ??ils viennent.

## Questions Ã  considÃ©rer :

- Quâ??est-ce que votre approche et votre personnalitÃ© uniques apportent Ã  vos prospects ?
- Que pouvez-vous offrir que personne dâ??autre ne peut offrir ?
- Quelles sont les derniÃ¨res tendances en matiÃ¨re dâ??achat, de vente et de prix sur votre marchÃ© ?
- Quelles sont les faÃ§ons crÃ©atives de discuter de ces tendances (y compris les chiffres) avec les clients potentiels ?

default watermark

Tout dâ??abord, dÃ©finissez votre proposition de valeur unique. Elle sera le moteur de tout votre marketing futur.

**5. CrÃ©ez un site web.**

Pour 44 % des acheteurs, la toute premiÃ¨re Ã©tape de la recherche dâ??un logement est la recherche en ligne. Quelle que soit lâ??ampleur de votre marketing local, vous devez Ãªtre prÃ©sent sur le web pour attirer et engager des prospects en ligne. Cela peut coÃ»ter un peu dâ??argent au dÃ©part, mais un site Web solide, axÃ© sur le rÃ©fÃ©rencement, qui vous permet dâ??intÃ©grer des listes IDX et dâ??acheminer ces pistes directement vers votre CRM, est une base essentielle pour toute entreprise immobiliÃ¨re prospÃ¨re. Une fois cet atout en place, vous pouvez commencer Ã  vous orienter vers une stratÃ©gie cohÃ©rente de blogs et de mÃ©dias sociaux pour gÃ©nÃ©rer plus de prospects. Voir https://www.mobiliere.ch/assurances-et-prevoyance/habitat-et-propriete/guides/ce-qu-il-faut-savoir-sur-le-financement-d-un-logement-en-propriete pour en savoir plus !

**Categorie**

1. Immobilier

**Date**
2026/11/26
**date crÃ©Ã©e**
2022/04/28
**Auteur**
blogueur