



## Conseil pour acheter une maison et réussir son projet immobilier

### Description

Comment planifier, lancer et développer une entreprise immobilière : des conseils essentiels

## 1. Procurez-vous un CRM.

En fin de compte, une entreprise œuvrant dans le [financement immobilier](#) est un système selon un courtier-proprétaire de la deuxième équipe immobilière en Suisse. C'est aussi un homme qui teste l'inefficacité. « J'aime, jusqu'à un certain point, rendre les choses faciles. La raison pour laquelle mon entreprise connaît un tel succès est qu'elle a été construite sur le principe fondamental de l'effet de levier. »

Afin de donner vie à ce principe, il utilise son CRM comme une véritable machine à convertir les prospects. Un CRM est un système de gestion de la relation client qui vous aide à organiser vos contacts et à obtenir des informations exploitables. Grâce à lui, vous pouvez faire passer les prospects par des campagnes de maturation pertinentes en fonction de leur source ou automatiser l'ensemble du processus de transaction. C'est extrêmement utile dans le secteur de l'immobilier, car le processus d'achat d'une maison est très long et comporte de nombreuses étapes différentes multipliées par de nombreux agents et encore plus de prospects et de clients.

C'est en utilisant un CRM pour atteindre une organisation de niveau patronal que lui et son équipe ont vendu 220 maisons en 2020. Et il n'y a pas que le front-end, non plus. Il utilise également son CRM pour envoyer des gouttes d'onboarding automatisées aux nouveaux membres de l'équipe et pour garder l'administration de l'entreprise complètement rationalisée afin que rien d'important ne passe entre les mailles du filet.

## 2. Élaborez votre plan personnel idéal.

Avant de fixer les bons objectifs financiers pour votre entreprise, vous devez définir des objectifs financiers clairs pour votre vie. Les commissions, c'est bien, mais soyons honnêtes, 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. Qu'Ã©tait-il sÃ©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 l'Ã©cole, prenez le temps de réfléchir Ã ce Ã quoi ressemblerait votre vie idéale.

### 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 d'argent voulez-vous gagner ?
  
- Voulez-vous prendre votre retraite Ã 65 ans ?
- 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.

## 3. Alignez votre plan d'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 d'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. C'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 :

- En quoi la vente de biens immobiliers fait-elle une diffÃ©rence significative pour vous, vos clients potentiels et mÃªme le monde ?
- Quels sont les valeurs et les principes qui animent votre activitÃ© immobiliÃ©re ?
- En quoi sont-ils diffÃ©rents de ceux de l'entreprise immobiliÃ©re voisine ?
- Quelles sont les trois Ã cinq choses que vous allez possÃ©der entiÃ©rement dans votre activitÃ© ?
- Qui s'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 d'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 début, il s'agissait de passer l'examen de licence, de choisir le courtier qui vous convenait le mieux et de constituer votre base de données sans donner l'impression d'être « vendeur » aux amis et à la famille de votre sphère d'influence (SOI). Mais se reposer sur ses lauriers que les recommandations commencent à affluer est l'une des plus grandes erreurs des agents en pleine croissance. Que votre rêve soit de devenir le prochain gourou des publicités Facebook ou un maître des conversions Zillow, la seule chose que vous devez vraiment savoir sur le marketing est que c'est la partie de votre entreprise qui ne dort jamais. Entraînez votre cerveau à penser stratégiquement à ce qui se passe sur votre marché et soyez prêt à offrir quelque chose de valeur à vos prospects, d'où ils viennent.

### Questions à considérer :

- Qu'est-ce que votre approche et votre personnalité uniques apportent à vos prospects ?
- Que pouvez-vous offrir que personne d'autre ne peut offrir ?
- Quelles sont les dernières tendances en matière d'achat, de vente et de prix sur votre marché ?
- Quelles sont les façons créatives de discuter de ces tendances (y compris les chiffres) avec les clients potentiels ?

Tout d'abord, définissez votre proposition de valeur unique. Elle sera le moteur de tout votre marketing futur.

### 5. Créez un site web.

Pour 44 % des acheteurs, la toute première étape de la recherche d'un logement est la recherche en ligne. Quelle que soit l'ampleur de votre marketing local, vous devez être présent sur le web pour attirer et engager des prospects en ligne. Cela peut coûter un peu d'argent au départ, mais un site Web solide, axé sur le référencement, qui vous permet d'intégrer des listes IDX et d'acheminer ces pistes directement vers votre CRM, est une base essentielle pour toute entreprise immobilière prospère. Une fois cet atout en place, vous pouvez commencer à vous orienter vers une stratégie cohérente de blogs et de médias sociaux pour générer 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

2026/04/13

**date créée**

2022/04/28

### Auteur

blogueur