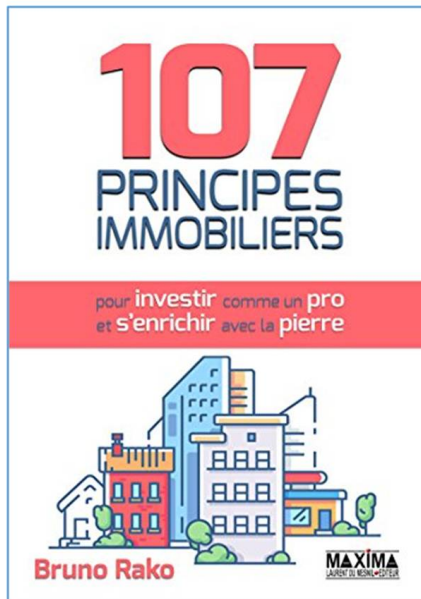


107 PRINCIPES IMMOBILIERS – BRUNO RAKO (2/2)



5. LES MÉTHODES POUR OPTIMISER SON TEMPS

Principes généraux



- S'inspirer des méthodes des pros
- Passer à l'action
- Continuer de se former
- Mettre en place des procédures
- Évaluer son salaire horaire

Principes spécifiques à l'immobilier

- S'entourer d'un agent immobilier
- Discuter avec les petits commerçants du quartier
- Définir des actions et des tâches mesurables
- Considérer la position, l'objectif et le besoins de son interlocuteur
- Développer des méthodes de calcul rapide
- S'informer sur les lois
- Apprendre à négocier



6. L'ÉTAT D'ESPRIT DES IMMO-PRENEURS

- Connaître les enjeux avec chaque interlocuteur
- Essayer de comprendre les intérêts de ses interlocuteurs
- Faire des offres d'achat agressives
- Toujours avoir un plan B
- S'habiller en fonction de la personne que l'on va rencontrer
- Multiplier et croiser les sources

- Garder une trace écrite, faire des suivis et des relances
- Visualiser son objectif
- Entretenir son réseau et favoriser les recommandations
- Garder un matelas de trésorerie
- Apprendre à utiliser les silences
- Ne jamais abandonner