

# Содержание

Об авторах	9
Предисловие Дональда Трампа	11
От издательства	12
<b>Введение</b>	<b>13</b>
Как началась моя карьера	15
Изучение бизнеса в сфере недвижимости	16
Каждая проблема имеет свою цену	17
Период радиобизнеса	19
Как я стал работать на Дональда Трампа	21
Благодарности	22
<b>Глава 1. Продавай себя, как Трамп</b>	<b>23</b>
Используйте свой энтузиазм для воодушевления других	27
Построение взаимоотношений со всеми участниками сделки	29
Основная стратегия при работе с недвижимостью — зрелищность	30
Готовьтесь лучше всех	32
Будьте настойчивы	36
Резюме	37
<b>Глава 2. Мыслите глобально</b>	<b>39</b>
Принцип 1. Будьте готовы переплатить за отличное местоположение	43
Принцип 2. Не покупайте, если не знаете, как существенно повысить стоимость недвижимости	46
Принцип 3. Четыре фактора, на которые обращает внимание Трамп	47
Принцип 4. Творческое решение проблемы ведет к большой прибыли	49
Принцип 5. Перед покупкой составьте бизнес-план	53
<b>Глава 3. Принципы ведения переговоров</b>	<b>55</b>
Настаивайте на ведении переговоров с тем, кто принимает решения, а не с его представителем	60
Принцип 1. Создайте ауру эксклюзивности	61
Принцип 2. Не давайте себя обмануть аурой законности	63
Принцип 3. Любые переговоры требуют предварительного планирования	66

Принцип 4. Избегайте быстрых сделок	67
Принцип 5. Принцип инвестированного времени	70
Резюме	71
<b>Глава 4. Мощные техники и тактики ведения переговоров по недвижимости</b>	<b>73</b>
Основы переговоров	74
Цели в начале переговоров	75
Средства усиления переговоров	77
Пять характеристик опытного участника переговоров	78
Что можно, а чего нельзя делать опытному участнику переговоров	87
P.O.S.T. — время для переговоров	88
Телефонные переговоры	89
Использование тупиковых ситуаций, крайних сроков и задержек в своих целях	90
Дополнительные тактики и контрмеры	93
<b>Глава 5. Прикосновение Трампа</b>	<b>95</b>
Маркетинговый шедевр и искусство привлечения снобов	104
Четыре техники, ослепляющие покупателей и арендаторов недвижимости	105
Отличайтесь от других, добавьте “изюминку”	105
Дайте своим клиентам максимальное осязаемое качество	108
Изучите стиль жизни ваших покупателей и арендаторов	110
Узнайте, за что клиенты могут, а за что не могут переплатить	112
<b>Глава 6. Как добывать деньги</b>	<b>115</b>
Сделайте так, чтобы кредиторы хотели иметь с вами дело	121
Занимайте как можно больше денег на как можно больший срок	126
Занимайте у кредитора, с которым вы уже имели дело	128
Не беспокойтесь о деталях	128
Как найти инвесторов	129
Резюме	132
<b>Глава 7. Использование лучших специалистов</b>	<b>133</b>
Найм сотрудников на основе их репутации и послужного списка	135
Не скупитесь на премии	137
Рекламируйте профессионалов, работающих на вас	137
Рекомендации по найму ключевых специалистов	138

<b>Глава 8. Почему проекты Трампа всегда завершались вовремя и требовали меньше средств, чем было заложено в бюджете</b>	<b>141</b>
Управляйте подрядчиками и контролируйте расходы	142
Если это возможно, сами выступайте генеральным подрядчиком	143
Лучше поощрять опережение графика, чем штрафовать за задержку	145
Фанатично относитесь к деталям	147
Мотивирование людей	148
<b>Глава 9. Маркетинговые стратегии Трампа</b>	<b>151</b>
Как продажа “изюминки” приводит к продаже продукта	152
Демонстрация недвижимости: эстетика должна привлекать людей	154
Используйте впечатляющие презентации	155
Рекламные стратегии	158
Разумный промоушн	158
Маркетинговые стратегии для привлечения покупателей и арендаторов домов	159
Резюме	160
<b>Глава 10. Как управлять собственностью в стиле Трампа</b>	<b>161</b>
Научитесь замечать детали	166
Считайте арендаторов ценными клиентами, а не источником проблем	167
Будьте готовы к ремонтам	169
Резюме	170
<b>Глава 11. Стратегии удержания инвестиции и выхода из нее</b>	<b>171</b>
Разрабатывайте несколько возможных планов эволюции своей инвестиции	172
Стратегии удержания	176
Стратегии выхода из инвестиции	179
Резюме	181
<b>Предметный указатель</b>	<b>183</b>