

INVERSIÓN EN INMUEBLES DESDE CERO

por JUAN HARO

Formación incluida con tu membresía del

CLUB JUAN HARO



ÍNDICE DE CONTENIDOS DE LA FORMACIÓN

MÓDULO 1: BIENVENIDA Y PASOS INICIALES

1. Bienvenida al curso y sugerencias generales
2. Qué nos permiten los inmuebles: sus ventajas
3. Mitos y leyendas falsas de los inmuebles
4. Aprender a invertir de forma pasiva o activa
5. Aplicación de este conocimiento en cada país

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 2: ESTRATEGIA - OBJETIVOS Y EL PERSONAJE

6. EPI (Estrategia Personal de Ingresos). Mi porqué y mi para qué
7. La hoja de ruta de aprendizaje
8. Fijación de objetivos. Metas y premios
9. ¿Objetivos realistas o fantasiosos?
10. Elección del personaje en la inversión en inmuebles
11. El cuadro. Viaje al futuro. Tener un plan

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 3: OPCIONES EN LOS INMUEBLES Y EL EQUIPO

12. Intermediar, comprar para invertir o crear un negocio inmobiliario
13. Cualidades que necesitas para generar ingresos con los inmuebles
14. Temores y miedos al iniciarse en este apasionante mundo de los inmuebles

15. El equipo directo necesario y el equipo de profesionales
16. Diferencias entre comprar inmuebles con dinero o sin dinero

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 4: CREENCIAS. INMUEBLES RENTABLES Y TIPOLOGÍAS

17. Inmuebles ¿10 o 100? Creencias que nos limitan
18. El beneficio está en la compra
19. Dónde están los inmuebles rentables
20. Colectivos que acceden a inmuebles rentables
21. Tipos de inmuebles

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 5: ANÁLISIS, RENTABILIDADES Y REVALORIZACIÓN DE UN INMUEBLE

22. Aspectos que analizar cuando visitas un inmueble
23. Cómo saber si un inmueble es rentable o no: análisis de un activo
24. Creatividad a la hora de analizar un inmueble
25. Rentabilidad para vender o para alquilar
26. Tipos de revalorización en el tiempo de un activo
27. Rentabilidad a corto, medio y largo plazo

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 6: DOCUMENTACIÓN - TASACIONES E HITOS DE UN INMUEBLE

28. Documentación que analizar si el inmueble interesa
29. Diferencias entre comprar un inmueble directamente o a través de un intermediario
30. Tasaciones oficiales y valoraciones de un inmueble
31. Paralización de venta. Hitos de un inmueble para ganar tiempo

PRUEBA DE EVALUACION

MÓDULO 7: NEGOCIACIÓN E IMPUESTOS

32. Herramientas al negociar la compra de un inmueble
33. Ofrecer dos precios al comprar un inmueble
34. Acuerdo entre partes, reserva y contrato de arras. Qué son y diferencias entre ellos.
35. Impuestos al vender un inmueble
36. Impuestos al comprar un inmueble

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 8: MARKETING – PROTOCOLOS Y PRECIO DE UN INMUEBLE

- 37. Marketing inmobiliario: folleto, video, audio...
- 38. Como vendedor: tips a tener en cuenta a la hora de vender un inmueble
- 39. Protocolo y documentación que conviene tener al vender el inmueble
- 40. Protocolo y documentación que conviene tener al comprar un inmueble
- 41. Cómo fijar el precio de mi propiedad si deseo venderla

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 9: EL VALOR DE UN INMUEBLE – NÚMEROS Y FORMAS DE COMPRAR UN INMUEBLE

- 42. Cómo aumentar el valor de un inmueble. Bolitas de Navidad
- 43. Modo Tren y modo Avión, ¿qué son?
- 44. Cuándo debo vender un activo. Números y rentabilidades
- 45. Financiación, ¿sí o no para comprar inmuebles?
- 46. Formas de comprar inmuebles sin dinero

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 10: INTERMEDIACIÓN SERVICIOS Y ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA

- 47. Intermediación. Prestación de servicios. Definición
- 48. Tipos de servicios a prestar para generar ingresos con los inmuebles
- 49. Alquiler con opción de compra

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 11: OTRAS FORMAS DE GENERAR INGRESOS

- 50. Rent to rent (obtención de rentas sin comprar el inmueble)
- 51. CRV = Comprar reformar y vender: negocio inmobiliario
- 52. Solares y terrenos. Generar ingresos con ellos
- 53. Análisis de solares y terrenos

PRUEBA DE EVALUACIÓN

MÓDULO 12: SUGERENCIAS FINALES Y DESPEDIDA

- 54. Sugerencias finales
- 55. Despedida

CLUB JUAN HARO