Construye un patrimonio de
5 pisos en 5 años para vivir de rentas

LIBERTAD INMOBILIARIA

Carlos Galán

Consigue la libertad financiera con la Inversión Inmobiliaria

Prólogo de Uri Vyce

Consigue la libertad financiera con la Inversión Inmobiliaria

Carlos Galán

Consigue la libertad financiera con la Inversión Inmobiliaria

Libertad Inmobiliaria

Construye un patrimonio de 5 pisos en 5 años para vivir de rentas

Carlos Galán

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

Aviso legal, exclusión de garantías y responsabilidad: El autor de este libro no es un asesor financiero autorizado. Toda la información publicada en debe considerarse meramente como una opinión, no como un asesoramiento personalizado de inversión. El autor no se hace responsable de posibles pérdidas incurridas por parte del lector. Recuerda que rentabilidades pasadas no son garantía de rentabilidades futuras y que cualquier tipo de inversión conlleva riesgo de perder dinero.

Anuncios patrocinados, enlaces de afiliados y publicidad: el autor no se hace responsable de posibles inexactitudes o errores que pudieran contener los anuncios, ni garantiza en modo alguno la experiencia, integridad o responsabilidad de los anunciantes o la calidad de sus productos.

Libertad Inmobiliaria

Contenidos

Prólogo de Uri Vyce 7

1. ¿Te cueces o te enriqueces? 11

2. Mi historia: odiaba los inmuebles hasta que entendí su potencial 17

3. Excusas para no invertir 23

4. Por qué invertir en inmuebles te hará libre 41

5. No esperes a comprar inmuebles. Compra inmuebles y espera 57

6. Cambiando la mentalidad para conseguir rentabilidad 69

7. El plan para vivir de tus rentas inmobiliarias 79

8. Comprando tu primer inmueble 103

9. El Reto de comprar 5 pisos en 5 años 123

10. «Te vas a arruinar comprando inmuebles» 133

11. Compra donde puedas, vive donde quieras 143

12. ¿Es buen momento para comprar? 151

13. El mundo necesita más inversores inmobiliarios 159

Check Out 165

Devolviendo lo aprendido: por qué dono el 50% de los beneficios de este libro 169

KIT Libertad Inmobiliaria 171

¿Me ayudas a difundir el mensaje? 173

Ayudemos a más gente 175

Carlos Galán

Prólogo de Uri Vyce

¿Nunca te has preguntado si la vida es algo más que trabajar 8 horas al día?

¿Si existe alguna forma de poder dedicar todo ese tiempo a ti, tu familia, amigos, etc., en vez de a un tercero?

Llevaba años dedicándome en cuerpo y alma a satisfacer las necesidades de otro, sacrificándome día y noche para lograr los objetivos que marcaba mi empresa, dejándome la salud (física y mental) en el camino... Tenía que haber otro camino. Una alternativa que nos permitiera dedicar lo más pre-ciado y escaso que tenemos, nuestro tiempo, a lo que realmente queremos.

Por supuesto, sin comprometer nuestro futuro y nuestras finanzas.

¡Y lo encontré! Esa vía de escape se llama “libertad financiera” y consiste en crear fuentes de ingresos “pasivos” que cubran tus gastos de vida. Es decir, vivir sin tener que volver a trabajar para otro, pudiendo disponer de mi tiempo para lo que quieras. Construir tu propia libertad. ¿Bonito, no?

Era 2020 y me encontraba en plena “construcción” de mi libertad financiera. Recuerdo perfectamente como estaba sentado en el sofá, con mi tablet entre manos, buscando en Google distintas formas para generar ingresos pasivos, leyendo centenares de blogs y devorando decenas de vídeos de YouTube.

Acciones con dividendos, páginas web automatizadas e incluso criptomonedas… Todo parecía interesante, pero no me convencía. Demasiado riesgo en algunas, poca escalabilidad en otras.

Hasta que encontré a Carlos y su método para vivir de rentas a través de la inversión inmobiliaria (comprar y alquilar inmuebles). Fue un antes y un después. Un punto de inflexión. Os cuento brevemente.

La inversión inmobiliaria era algo totalmente desconocido para mí, pero el método de Carlos (que verás en este libro) encajó con mi filosofía de inversión al instante:

- **Rentabilidad**: al comprar y alquilar un inmueble se obtiene entre un 6-8% de rentabilidad anual por las rentas de los alquileres. Pero no se acaba aquí, pues Carlos me hizo ver que el inmueble se revaloriza cada año (en función de múltiples variables), de forma que obtienes una rentabilidad adicional que también debes tener muy en cuenta, pues a lo largo de los años puede volverse exponencial gracias al interés compuesto.

- **Seguridad**: el inmueble es, bajo mi punto de vista, el activo de inversión más seguro del mercado (siempre que inviertas con cabeza). En tiempos como los que corren incluso más que la renta fija.

Siempre existirá demanda para vivir bajo un techo, es una necesidad vital del ser humano.

- **Pasivo**: no existe ningún ingreso que sea 100% pasivo, pero un inmueble en alquiler de larga duración se acerca mucho. Una vez realizada la compra y arrendamiento, las rentas de los alquileres son prácticamente pasivas, ya que requieren de muy poca inter-vención por nuestra parte. Es esencial que una inversión no te quite demasiado tiempo: «Que el dinero trabaje para ti y no al revés».

- **Escalable**: la escalabilidad es esencial en cualquier estrategia de inversión, pero no es fácil de encontrar sin asumir riesgos exce-sivos. No obstante, Carlos nos descubrió una de las maravillas de la inversión inmobiliaria: el apalancamiento. La «deuda buena».

Utilizar un préstamo hipotecario para la inversión, permite poder replicar el modelo varias veces, con la seguridad de estar emplean-do deuda en una clase de activo segura, como es el inmueble.

Además, en este libro descubrirás que un buen uso de la deuda dispara tu rentabilidad muy por encima de ese 6-8% del que hablábamos.

- Inflación: el inmueble es una cobertura ideal contra la inflación, tema especialmente delicado a día de hoy. La misma inflación empuja el valor del inmueble al alza, de forma que tu capital está siempre protegido. Y, si en un periodo de alta inflación, estás apa-lancado (hipoteca) con un tipo de interés fijo, esa deuda vale menos cada año ya que es erosionada por la misma inflación, con lo cual se vuelve todavía más beneficioso para el inversor. ¡Tu deuda vale cada día menos!

Libertad Inmobiliaria

Cumplía con todo lo que buscaba.

A diferencia de otras modalidades de inversión inmobiliaria (como el *house flipping*, el *rent to ren* t, etc.), comprar para alquilar tiene muchísimas ventajas desde la perspectiva del inversor.

- La demanda por alquiler en España sigue aumentando cada día.

Hay poco riesgo de no encontrar inquilino.

- El alquiler de larga duración tiene ventajas fiscales importantes.

- No tienes que hacerte autónomo o montar una sociedad para invertir. Puedes hacerlo como persona física.

- El alquiler de larga duración es la forma más «pasiva» de invertir.

Te permite disponer de tu tiempo para dedicarte a otras cosas.

- El acceso al crédito (préstamo hipotecario) es mucho más fácil para invertir en inmuebles.

- El uso de «deuda buena» (que te explicará Carlos en detalle) permite que un inquilino pague un alquiler con el que cubres tu cuota hipotecaria + gastos del inmueble, a la vez obienes un *cashflow* con el que puedas aumentar tus ingresos. Dicho de otra forma, en 30

años tendrás un inmueble 100% pagado sin haber puesto ni una cuota de tu bolsillo, sino justo lo contrario, habiendo percibido ingresos extra cada mes.

Entendí que, con este método, podía construir rentas pasivas con los inmuebles, que cubrieran mis gastos de vida y, así, alcanzar la libertad financiera sin poner en riesgo mi trabajo actual… Decidimos lanzarnos a la aventura.

Devoré el contenido de Carlos y salí inmediatamente a la calle con Anna, mi compañera de inversiones y de vida, y empezamos a visitar inmuebles como locos. Tres meses más tarde

estábamos firmando nuestra primera compra.

Pero no paramos ahí. Gracias a la escalabilidad del método podemos comprar un inmueble cada año hasta cumplir con nuestro objetivo financiero.

De hecho, en este mismo libro hay un capítulo dedicado a la estrategia para conseguir «Cinco pisos en Cinco años». Y eso haremos.

Carlos Galán

9

Los inmuebles se han convertido en mi clase de activo favorita y la modalidad de inversión «comprar para alquilar», la más rentable dedicando el mínimo tiempo.

Hoy, mi vida ha cambiado radicalmente y me dedico a lo que me hace feliz.

Carlos, a quién hoy considero un amigo, fue la «chispa» que encendió algo dentro de mí, algo que en poco tiempo generó una combustión gigantes-ca y eliminó ciertas barreras mentales que me impedían dar ese «primer paso». Sé perfectamente que puede conseguir lo mismo contigo.

Tienes la fortuna de tener en tus manos todo ese conocimiento y experiencia concentrados en unas pocas páginas. Aprovéchalo.

Este libro te muestra, de forma objetiva y práctica, cómo gestionar tu capital e invertirlo de forma inteligente en bienes inmuebles para poder vivir de rentas.

Te explica cómo conseguir y manejar la deuda para escalar tu estrategia, las diferentes fases de una inversión… Y algo que me hizo explotar la cabeza: la diferencia entre rentabilidad bruta, neta, ROCE y rentabilidad sobre capital propio… Ah, ¿todavía no conoces esos términos? Entonces necesitas empezar a leer ya mismo ;)

Estoy seguro de que tú también puedes encontrar esa «chispa» en este libro.

Disfrútalo,

Uri Vyce

10

Libertad Inmobiliaria

1. ¿Te cueces o te enriqueces?

No tenemos tiempo que perder, así que iré al grano.

Vivimos en el mejor momento de la historia. Tenemos paz, democracia, sanidad y educación universales, una esperanza de vida nunca vista, avances tecnológicos increíbles y, sobre todo, libertad y posibilidad de hacer prácticamente cualquier cosa.

Y si vivimos en el mejor momento de la historia, ¿por qué no consigues tener una vida plena, poder salir a cenar sin mirar los precios, y más importante, tener libertad para usar tu tiempo en lo que quieras? ¿Por qué sientes que mereces más de lo que recibes a final de cada mes? ¿Por qué sientes que no diriges tu vida y que el tiempo se te escapa? ¿Por qué otros que claramente son menos capaces tienen un estilo de vida por el que te cambiarías sin dudarlo?

Llevo años reflexionando sobre esto. Durante los años en que trabajaba por dinero, estas preguntas surgían en mi cabeza cada día al llegar a casa después del trabajo.

Vivimos el baño de la rana cocida.

La Rana Cocida

Si metemos una rana en una olla con agua hirviendo, la rana salta inmediatamente hacia fuera y consigue escapar. En cambio, si metemos una rana en una olla con agua fría y a continuación empezamos a calentar el agua poco a poco, la rana no reacciona. Esto ocurre porque la rana ajusta con el agua su temperatura corporal de manera gradual. Si la temperatura subiera a una mayor velocidad, la rana saltaría y escaparía.

Cuando el agua llega a su punto de ebullición, la rana intenta saltar, pero ya no puede hacerlo, pues ha malgastado su fuerza en ajustar su temperatura, y muere cocida.

Carlos Galán

11

Suena feo, lo sé. Pero nos estamos «cociendo» a fuego lento.

Este es el manual de instrucciones que inconscientemente absorbemos en los colegios, en casa y en la sociedad:

• Pórtate bien

• Estudia y saca buenas notas

• Así conseguirás un buen empleo

• Tendrás buenos ingresos y una carrera exitosa con la que te sentirás orgulloso de ti mismo

• Y eso, en última instancia, te hará feliz

Y este camino fue muy válido hasta hace unas solas décadas. Hasta hace no mucho conseguir un buen trabajo era garantía de unos buenos ingresos de por vida. Y en una época en la que había pocas opciones para gastarlo, tener más dinero reportaba mucha más felicidad que ahora. Poder comprar un coche (el único modelo que vendieran) significaba poder ir de vacaciones durante años y compartir esos momentos con decenas de familiares, felices de tenerte como pariente.

Solo hay un problema. Y es que el dinero ya no es el principal problema.

No me malinterpretes. Por supuesto que es importante y ni es infinito ni cae del cielo. Lo que quiero decir es que el avance exponencial de la humanidad hace que la clase media de hoy viva más y mejor que cualquier monarca de hace solo un siglo.

Y el problema hoy ya no es si podremos comprar el único coche del pueblo, o si iremos de vacaciones este año, o si podremos comprar una televisión para ver el mundial de fútbol y reunir a todos los amigos en la única casa donde hay una televisión.

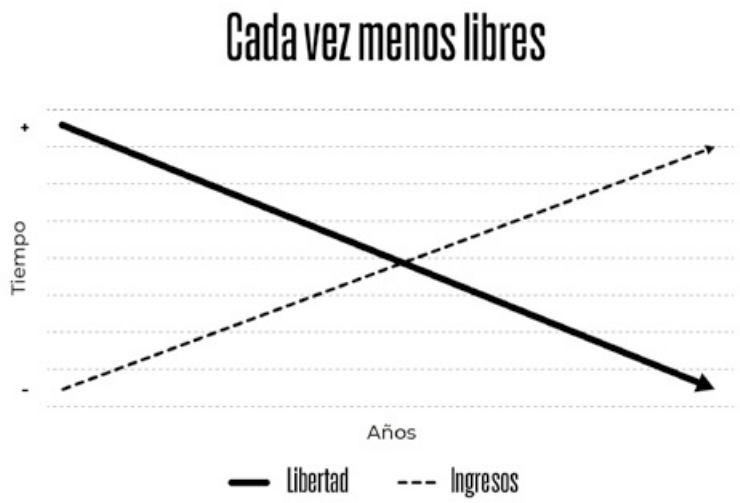
El verdadero problema es si tendremos tiempo de hacerlo.

Al igual que la rana nos hemos acostumbrado al calor creciente.

Cuando conseguimos nuestro primer trabajo, tenemos mucho tiempo y poco dinero.

12

Libertad Inmobiliaria



Así que nuestro primer sueldo nos sabe a gloria bendita y aprovechamos para saborear alguno de los infinitos lujos que nos ofrece vivir en el mejor momento de la historia.

La temperatura del agua sube unos cuantos grados. Y nos gusta. Al menos al principio.

Con el tiempo te vas acostumbrando a algunas comodidades que en su día considerabas lujosas y te vas cargando de compromisos económicos. No pasa nada porque en tu trabajo todo va bien y vas creciendo.

La temperatura sigue subiendo y no nos damos cuenta porque es muy gradual.

En algún momento notas que el agua está bastante caliente y te rebelas.

Crees que si esta va a ser la situación (menos tiempo para ti), debes ser recompensado en forma de más dinero.

Carlos Galán

13

Así que la temperatura sigue subiendo hasta que llega un punto en el que, con tanto calor, te empiezas a marear y ya no piensas en saltar de la olla.

Estás, como se suele decir, «quemado», igual que la rana cocida. Quemado con tu trabajo y con tu vida.

Cuando ocasionalmente te despiertas en medio del mareo, te das cuenta de que el dinero ya no es tu principal problema. Ahora lo que realmente te falta y quieres de verdad es tiempo. Pero estás tan acostumbrado a la situación que no es fácil identificarlo. Y sinceramente no te quedan muchas fuerzas para saltar.

¿Te suena? ¿Tú también te estás cociendo?

La alternativa, como decía el famoso eslogan, es enriquecerte.

No me refiero únicamente a enriquecerte económicamente.

De hecho, el dinero no es tu mayor problema. Este libro no se llama Riqueza Inmobiliaria. Se llama Libertad Inmobiliaria porque en el mundo actual, la libertad de tiempo es infinitamente más valiosa. Me refiero sobre todo a enriquecerte en tiempo. A ser libre financieramente para decidir qué hacer con tu tiempo. En lugar de dejarte llevar, marcar tú el camino.

Esto me recuerda la historia de Mar. Era una persona que a los ojos de cualquiera era muy exitosa. Tenía un puesto directivo en una multinacional, estaba reconocida y ganaba mucho dinero. Como ella misma dice era una «ejecutiva esclava». Vivía en una jaula de oro. Ganaba mucho dinero, pero lo que ella quería era dejar de viajar, dejar de pasar tanto tiempo en la oficina y poder pasar tiempo con sus tres hijos. La temperatura había subido mucho y era asfixiante. Pero tenía miedo de dar el salto. ¿Realmente podré dar a mis hijos lo mismo que ahora? ¿No me aburriré sin ir a la oficina? ¿Mis amigos seguirán valorándome?

Finalmente descubrió la inversión en inmuebles y se convenció de que era su camino. En 6 meses invirtió en varios inmuebles y dio el salto. Ahora es una «inversora libre» según sus palabras. Gana algo menos de dinero, pero es millonaria en tiempo y sus inversiones cubren su estilo de vida. En mi canal de YouTube, puedes escuchar la historia de Mar completa (episodio 27 del podcast).

14

Libertad Inmobiliaria



En las siguientes páginas quiero compartir contigo la que para mí (y para miles de alumnos a los que he podido acompañar en este camino a la libertad) es la mejor forma de bajar la temperatura del agua hasta que deje de hervir (ser consciente de la situación y empezar a recuperar tiempo) y en un tiempo tener fuerzas para saltar fuera de la olla (ser libre) y aprovechar todo lo que tiene que ofrecernos el mejor momento de la historia.

Si el camino te convence, no lo dejes para más adelante. Porque la temperatura del agua seguirá subiendo. El tiempo pasará. Y cada vez será más difícil saltar.

Es muy posible que ahora mismo pienses que comprar pisos es solo para ricos. Que está bien leer y saber cómo funciona, pero que no es para ti y, en todo caso, ya lo harás cuando tengas más dinero. Sin embargo, precisamente lo que quiero demostrarte es que esta inversión es también para ti ahora. De hecho, es especialmente importante que tú la aproveches.

De lo contrario la situación se convierte en un círculo vicioso, en la pescadilla que se muerde la cola: no tengo suficiente dinero, por tanto, no invierto, y por tanto no consigo más dinero.

Por encima de todo, he escrito este libro para democratizar la inversión inmobiliaria. Para que puedas salir de ese círculo vicioso. Creo firmemente que, aplicada con sentido común, la inversión inmobiliaria es la mejor forma de construir «tu propia pensión», una que no dependa del Estado.

Crear ese «sueldo Nescafé» para toda tu vida, sin depender de un trabajo.

No es un camino fácil, pero te aseguro que merece la pena.

Carlos Galán

15

16

Libertad Inmobiliaria

2. Mi historia: odiaba los inmuebles hasta que entendí su potencial

Cuando era solo un niño, ya me fascinaba la idea de poder generar dinero de la nada. Esa era una idea que me atraía mucho. Mientras mis amigos pa-saban horas jugando a la *Playstation*, a mí me atraía mucho más entender cómo era posible crear dinero sin ir a una oficina a cambiar tiempo por dinero. Sinceramente escuchaba a los adultos quejarse de su trabajo, casi sin excepción, y no entendía por qué lo seguían haciendo. ¿Por qué pasarán dos horas cada día en coche para ir y volver de su trabajo si tanto les molesta? ¿Por qué no cambian de empresa si su jefe les cae tan mal? ¿Por qué no buscan una alternativa?

Tal era mi atracción por esa creación de dinero, que con solo 11 años empecé a fabricar mis primeros euros. Ayudaba a vecinos y familiares a vender sus coches, a cambio de una comisión. Empezaba a construir mi pequeño patrimonio, que como te puedes imaginar, para un niño de 11 años era toda una fortuna… y poco después pasó algo que tuvo gran impacto en mi infancia y adolescencia.

Con solo 12 años, tuve que despedirme para siempre de mi padre. Y lo peor de todo, es que apenas tuve tiempo de asimilar su muerte. Mi padre nos dejó un pequeño patrimonio inmobiliario que debía seguir gestionándose (nada del otro mundo, tres pisos alquilados y unas plazas de garaje), y mi madre no tenía ganas ni tiempo de hacerlo.

Siempre confió mucho en mí, seguramente porque siempre he sido muy responsable y porque me gustaba todo lo relacionado con las inversiones.

Así que desde joven empecé a ayudar a mi madre con esos inmuebles. Sen-Carlos Galán

tía vértigo, miedo y mucha presión de tener que hacerlo bien. ¿Realmente seré capaz de hacer esto? ¿Saldrá bien o será una ruina y una frustración?

¿Tengo algo que hacer en este mar de tiburones, de leyes y de impuestos?

En un principio esta responsabilidad no me atraía demasiado, la verdad.

Pensaba que gestionar unos pisos o garajes daba bastante trabajo y preocupaciones. Y que no tenía las rentabilidades ni glamour de las acciones de bolsa, por ejemplo. Pensaba: «¿Realmente compensa dedicar tiempo a enseñar los pisos, negociar con los inquilinos, solucionar sus problemas, hacer la declaración de la renta…?» «¿No sería mejor y más rentable comprar acciones y que otros se encarguen de todo?» «¿No es muy arriesgado tener el dinero concentrado en unos inmuebles en lugar de diversificado en miles de acciones de todo el mundo?»

Pero a medida que profundizaba en el negocio inmobiliario intentando lidiar con el pequeño patrimonio que nos había dejado mi padre, aprendía más sobre ese mundillo… y cada vez lo encontraba más atractivo. Yo seguía y estudiaba a los grandes referentes del sector, casi todos estadounidenses.

Ellos decían que era posible conseguir la libertad financiera con la inversión inmobiliaria partiendo de cero. Que la inversión en inmuebles es para todos los públicos, no solo para los ricos. Que se pueden comprar inmuebles poniendo muy poco dinero de tu bolsillo (o incluso cero en algunos casos). Y sinceramente creía que lo que ellos explicaban no existía en España.

Al menos, no en los inmuebles que nos había dejado mi padre.

Pensé incluso en abandonar y venderlo todo para sacar algo de rentabilidad al trabajo de tantos años de mi padre, porque las rentabilidades que conseguíamos eran muy lejanas a las que hablaban los americanos. Pero por suerte, no lo hice.

De alguna forma confiaba en que, si mi padre nos había dejado en herencia un pequeño legado inmobiliario, era porque él pensaba que era una buena forma de asegurar nuestro futuro.

Y realmente fue así: esos ingresos de alquileres, aunque no nos hacían ni mucho menos ricos, nos dieron (sobre todo a mi madre) una gran tranquilidad, de que pasara lo que pasara con el empleo, con una posible enfermedad, con los estudios… podríamos vivir tranquilos. Y sinceramente, esa tranquilidad es más importante que todos los lujos que pueda comprar el dinero.

Libertad Inmobiliaria

La realidad es que mi padre había construido ese pequeño patrimonio inmobiliario por accidente: eran su piso de soltero, un piso que compró para mi abuela y un apartamento en la montaña que luego ya no usábamos…

Lo hizo en base a su intuición, pero no se apoyaba en ninguna estrategia ni criterio específico para hacerlo, y por eso ese patrimonio no podía dar las rentabilidades de las que hablaban en Estados Unidos, porque nunca se construyó con ese objetivo. Eran inmuebles comprados y pensados para vivir, no pensados para alquilar y ser rentables. Eran compras con mentalidad de propietario y no de inversor.

Así que una vez entendí la paz mental que puede dar tener unas pequeñas rentas de alquileres, pensé que era el momento de pasar al siguiente nivel.

Además de devorar todo lo que escribían o decían los referentes americanos en inversión inmobiliaria, aproveché al 100% la carrera de economía, e incluso fui a estudiar parte de ella a Estados Unidos. Todo ello me permitió entender qué aspectos del legado inmobiliario de mi padre eran mejorables. Y de esa forma empecé a hacer crecer tanto mi patrimonio inmobiliario como el de mi familia, usando las estrategias adecuadas. De alguna forma siento que estoy completando el trabajo que inició mi padre con la mejor de las intenciones.

Fue en esos años cuando nació el método que sigo usando a día de hoy para construir patrimonio inmobiliario con muy poco capital, y sobre todo con unas rentabilidades elevadas que permitan vivir de rentas.

Inicialmente, solo usaba este conocimiento para gestionar y hacer crecer mi patrimonio y el de mi familia, pero poco a poco mi entorno se fue inte-resando en saber cómo estaba haciendo para tener cada vez más pisos sin apenas poner dinero de mi bolsillo. Me lo empezaron pidiendo familiares, después mis amigos… hasta que el interés se hizo exponencial cuando los lectores de mi libro «Independízate de papá estado» no paraban de escribirme para saber más sobre esto.

En realidad, lo que hice fue partir del regalo que nos dejó mi padre y profesionalizarlo con mayor criterio económico. Quería que más gente pudiera utilizar el mercado inmobiliario como una fuente de creación de libertad, de ingresos y de seguridad para su familia. Tal como mi padre lo entendía.

Y por eso surgió Libertad Inmobiliaria (podcast, YouTube, curso y libro), para dar a conocer el método que pienso que hubiera sido útil a mi padre cuando comenzó a construir su patrimonio y que yo he llevado ya a unos 20 inmuebles.

He podido comprobar que no solo funciona conmigo, sino que han podido hacerlo también miles de mis alumnos, que en apenas tres años han conseguido comprar más de 1.200 inmuebles, que tienen un valor de más de 70 millones de euros y que les generan un beneficio de 4 millones de euros en su cuenta cada año.

Son personas normales, con su empleo generalmente, y lo han podido hacer sin grandes ahorros. Pensar que invertir en inmuebles es solo para ricos o para cuando te vaya bien económicamente es uno de los grandes mitos que precisamente impiden que más gente se beneficie de ellos. Este libro y todo lo que hago en Libertad Inmobiliaria tienen como objetivo democratizar la inversión inmobiliaria y que mucha más gente pueda usarla para acercarse a la libertad.

Cualquiera puede hacerlo. No todos lo harán.

Este libro abre un camino. Una alternativa a la propuesta tradicional de

«estudia, trabaja duro, busca una buena empresa, asciende y mejora».

Cómo piensas, cómo interpretas el mundo que te rodea, importa. De hecho, importa mucho. Si piensas que el dinero es malo, no lo conseguirá porque inconscientemente lo rechazarás, por muy buenas oportunidades que tengas. Si piensas que la inversión no es para ti porque no entiendes de números, ni siquiera empezarás a pesar de que solo necesitas saber sumar, restar, multiplicar y dividir. Si piensas que los inmuebles son solo para la gente privilegiada, ni siquiera leerás este libro o lo harás sin convicción porque creerás que no va contigo. Y dejarás de aprovechar su potencial.

Así que antes de adentrarnos en los principios sobre el dinero, la inversión y los inmuebles, es importante que estés de acuerdo con dos cosas: 1) Crear libertad a través de la inversión inmobiliaria es posible.

2) Crear libertad a través de la inversión inmobiliaria es posible **para ti**.

La historia ha demostrado el primer punto y seguramente ya sabes que otros han hecho su fortuna y conseguido su libertad en el mercado inmobiliario. Lo que me preocupa es que estés de acuerdo con el segundo punto. Que realmente creas que tú también puedes.

Cualquiera puede hacerlo. No todos (y, de hecho, pocos) lo harán. ¿Lo harás tú?

¡Comenzamos!

Carlos Galán

21

22

Libertad Inmobiliaria

3. Excusas para no invertir Algunas personas me dicen: «Carlos, lo que tú dices está muy bien, pero en mi caso…»

Es curioso porque en realidad no estoy intentando convencer a esas personas de nada. Puede que sea un seguidor en redes sociales o alguien que me para por la calle y me argumenta detalladamente por qué mi

«método» (por cierto, no es ninguna fórmula mágica, simplemente cuento cómo hago las cosas por si a alguien más le sirve) no funciona para su caso particular.

¡Qué casualidad! Es algo que han hecho con éxito millones de personas a lo largo de toda la historia (este negocio es milenario, uno de los más antiguos del mundo), pero los astros se han alineado para impedir que esta persona lo consiga.

Suelo estar tentado de decir: «Tienes razón. En tu caso es imposible.

Tranquilo, invertir solo es una posibilidad más. No es necesario que lo hagas. Sigue con tu vida. Que vaya genial. Un abrazo».

Y así seguir con mi paseo tranquilamente.

Pero percibo que esta persona realmente tiene un conflicto interno. Quiere invertir, quiere los beneficios y todo lo bueno que sabe o intuye que le puede traer, pero tiene miedos. En realidad, son creencias, argumentos, excusas (también conocidas como «esquesas» — «Es que…») de su mente para justificar no hacer nada.

Así que intento hacer de abogado del diablo y abrirle la puerta a una forma alternativa de ver la realidad.

Y he querido recopilar aquí las respuestas que suelo dar a cada una de esas excusas, que tendrás que superar si quieres avanzar en la inversión inmobiliaria:

Carlos Galán

23

#1: Hace falta mucho dinero Este es el mayor mito de la inversión en inmuebles.

Mucha gente ni se plantea la opción de inversión inmobiliaria porque piensa que hacen falta

cientos de miles de euros en la cuenta para poder comprar pisos y alquilarlos.

Y esto es cierto si piensas que invertir en inmuebles con éxito significa comprar pisos donde tú vivirías y hacerlo al contado (sin financiación).

Si lo que tienes en la cabeza es comprar una vivienda similar a donde tú vives (vamos a poner, de media, 200.000 €) y hacerlo sin financiación (o no mucha), entonces sí, necesitas mucho dinero.

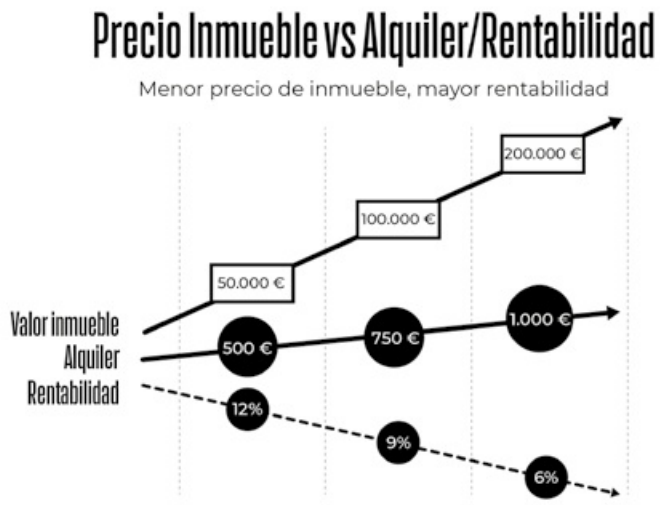
Sobre todo si quieres hacerlo con cierta escala y no quedarte en un pisito comprado por casualidad, sino tener un patrimonio de varios inmuebles que te lleven (o acerquen) a vivir de rentas (la ansiada libertad financiera).

Mi respuesta frente a esta excusa es simple: Los pisos rentables (para alquilar, al menos) no son aquellos donde te gustaría vivir. Y en mi experiencia y de mis alumnos, tienen un valor de unos 60.000 € (en 2022) en ciudades medias de España (me refiero a ciudades como Valencia, Sevilla, Zaragoza, Alicante, Burgos…), de unos 90.000 € en ciudades grandes (Madrid, Barcelona) o zonas más caras (Mallorca, País Vasco o Málaga), y de unos 40.000 € en ciudades más pequeñas (como Huelva, Badajoz, Albacete, Lugo, Ávila…).

¿Por qué los pisos donde tú querrías vivir no son rentables?

En el mercado del alquiler se da una inconsistencia entre el valor de compra de la vivienda y el precio de alquiler que tienen los pisos.

Porque resulta que, en cualquier barrio o ciudad, hay un precio mínimo de alquiler, un precio no escrito por debajo del cual no vas a encontrar un piso en alquiler. No vas a encontrar ninguno por cien, ni siquiera doscientos euros al mes. Yo diría que el precio mínimo en España, aunque la vivienda sea muy mala y esté en una ciudad o pueblo perdido, no baja de unos trescientos o trescientos cincuenta euros.



Y, además, y aquí viene la clave: conforme comparas viviendas de mayor valor de compra, es cierto que sube el precio del alquiler que puedes obtener. Pero no lo hace en la misma proporción. Lo hace de manera mucho más lenta.

Como puedes ver en el gráfico, en números aproximados, un piso que nos cueste 50.000 euros, lo podemos alquilar por unos 500 euros al mes. Si nos vamos a un piso del doble de valor, de 100.000 euros, lo alquilaremos en torno a 750 euros. Es decir, nos hemos gastado el doble, pero el alquiler no ha subido el doble, ha subido solo la mitad, un 50%.

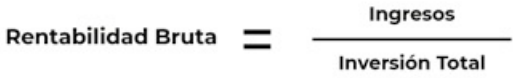
Si nos vamos a pisos todavía más caros, por ejemplo, si pasamos de 100.000

a 200.000 euros, nos encontramos que, pese a doblar lo que nos gastamos en esa vivienda, el alquiler (de unos 1.000 €) únicamente sube 250 euros, un 33%.

Esto es algo que se produce en los mercados de todas las ciudades y en cualquier situación de mercado. Puedes comprobarlo en cualquiera de las webs de compraventa y alquiler, comparando pisos similares tanto en venta como en alquiler, para distintos importes.

Carlos Galán

25



Por tanto, la rentabilidad más alta está en los pisos baratos, aproximadamente entre 50.000 (o menos) y 100.00 euros, porque la rentabilidad (bruta) se calcula dividiendo ingresos de alquiler entre el valor de compra del inmueble.

Además, y todavía más importante, no necesitas tener todo el dinero del inmueble. De hecho, esa es la gran ventaja de los inmuebles, como te contaré en las siguientes páginas. Si sabes aprovechar bien esta ventaja, no necesitas tanto dinero.

#2: No tengo dinero

Marina es una chica boliviana que llegó a España hace 10 años, tiene un hijo, y trabaja como limpiadora del hogar. Empezó a comprar inmuebles sin dinero. Tenía claro su objetivo. Trabajó mucho, hizo muchas horas y durante un tiempo fue muy austera, limitando los gastos a lo mínimo imprescindible.

Consiguió ahorrar 50.000 € en tres años. Además, para completar el dinero necesario y que no le prestaba el banco, logró préstamos de familiares y amigos para sus primeras inversiones. Cuidó cada euro, negoció todo lo que pudo, incluso hacía ella misma trabajos de reforma. Siete años después es propietaria de 10 inmuebles y ya hace tiempo que es libre.

Si quieres puedes conocer la historia de Marina al completa (episodio 8 del podcast), puedes verla en mi canal de YouTube: Si esta historia te suena lejana, piensa en alguna situación en la que realmente pensabas que no tenías dinero, que no sabías cómo ibas a pagar ese gran gasto/inversión que necesitabas. ¿A que fuiste capaz de encontrar el dinero?

Esto se ve especialmente claro en casos de familias humildes que se encuentran con un problema grave de salud de algún familiar, o una gran deuda o multa que pagar. Sin saber cómo, consiguen reunir miles de euros en poco tiempo.

La necesidad, o la verdadera prioridad y compromiso, consigue poner a nuestra mente a trabajar y pensar en todas las opciones. Si no quieres invertir en pisos, está bien. No es obligatorio. Simplemente no te autoengañes diciendo que no tienes dinero.

En definitiva, vas a tener que tomar una decisión.

Excusas o resultados.

Tu mente es poderosa. Pero también perezosa. Si no tienes un por qué, un motivo fuerte por el que quieres comprar tu primer piso, encontrarás excusas, obstáculos y problemas insalvables.

#3: Es arriesgado y mucha gente se arruinó Como todo en la vida, hay distintas formas de ver un mismo asunto.

El riesgo, bajo mi punto de vista está más en el inversor que en la inversión.

¿Un bisturí es peligroso? En mis manos, desde luego que sí. En manos de un cirujano habilidoso, todo lo contrario. Con el bisturí salva vidas.

¿Un avión es peligroso? Lo mismo. Conmigo a los mandos, claramente sí.

En manos de un piloto profesional, es el medio de transporte más seguro.

El mercado inmobiliario no es más que eso. Un mercado. Ni más ni menos.

Para quien sabe lo que hace, no tiene por qué ser más arriesgado que otros.

En cualquier caso, es importante recordar que todas las inversiones tienen riesgo y que rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras.

Pero la clave siempre es ser capaz de gestionar los riesgos existentes. En mi opinión, el verdadero riesgo en esta vida, está precisamente en no hacer nada.

Poco se consigue desde la seguridad absoluta. Mira a tu alrededor. Fíjate en las personas de éxito. ¿Cuántas de ellas no toman ningún riesgo? ¿Cuántas no se han lanzado a levantar una empresa? ¿Cuántas no han hecho Carlos Galán

inversiones que les han cambiado la vida? ¿Cuántas no se han atrevido a invertir en inmuebles mientras otros pensaban que eso era muy arriesgado?

Sobre las personas que se arruinaron, más que utilizarlas como excusa, te propongo que las estudies para aprender y evitar sus errores:

• No tener un método. Una estrategia.

• No hacer números y estudiar qué puede ocurrir en un escenario negativo.

• Pensar que «los inmuebles siempre suben» y simplemente tirarse a la piscina sin analizar, sin formarse, sin estudiar.

Y, por cierto, casi todos los que se arruinaron no tenían un modelo de invertir para alquilar, sino más bien de especular: comprar para vender más caro en unos meses, comprar un solar para construir, o simplemente comprar su propia vivienda «de sus sueños» e ir pagándola porque

«alquilar es tirar el dinero» y «siempre la podré vender más cara».

Sinceramente, tienes que hacerlo muy, muy mal para arruinarte si inviertes en vivienda para alquilar, como iremos viendo en los siguientes capítulos.

#4: No necesito más dinero. Y, además, me gusta mi trabajo.

«Estoy bien así». «Ya soy feliz y más dinero no me hará más feliz».

Esto es cierto. Una cosa no quita la otra. Más dinero no te dará más felicidad.

Pero tampoco te la quitará.

El dinero no cambia a las personas. Simplemente las potencia. Un capullo sin dinero, cuando

gane dinero será todavía más capullo. Con 1 € hacía tonterías de 1 €. Con 1 millón hará tonterías de 1 millón. Y si eres una buena persona con valores, cuando ganes más dinero podrás hacer más cosas buenas, porque el dinero, como el tiempo, la energía o la salud, es un recurso. Y a más recursos, más puedes conseguir.

Si te gusta tu trabajo, ¡felicidades! Formas parte del 10% de las personas que lo consiguen. Y sí, digo «lo consiguen» porque es un proceso tanto de 28

Libertad Inmobiliaria

buscarlo, como de valorarlo y no caer en la queja fácil («El trabajo es malo y trabajar no me gusta»).

La buena noticia es que no hay obligación de dejar tu trabajo.

De hecho, algunos de los mejores inversores que conozco (incluso yo mismo durante un tiempo) pueden perfectamente dejar su trabajo, hace años que ingresan muchísimo más con sus alquileres que con su trabajo diario, y aun con todo, siguen yendo a la oficina cada día. Les gusta su día a día y lo que les aporta y por eso continúan.

Pero lo que me dicen es interesante: «Voy de una manera tan diferente…»

«Entro por la puerta con la tranquilidad de que si por cualquier motivo no me apetece volver mañana (por ejemplo, un jefe tocapelotas o una falta de respeto), me despido sin pestañear y mi vida sigue igual».

Tener tus necesidades económicas cubiertas te permite empezar a poner energía en aquello que te gusta, sin la necesidad de buscar la manera de hacerlo rentable. Nos pasamos la vida intentando combinar aquello que nos hace felices con el rédito económico, pero muchas veces no tiene por qué ir de la mano.

Tener ingresos pasivos te da opciones, libertad y paz mental.

Hazlo por tus hijos:

Esto me recuerda a la historia de mi amigo Víctor, que siempre encontraba alguna excusa para no empezar a invertir en inmuebles. Me preguntaba con mucho interés, le gustaba el tema y veía claro que invertir en pisos para alquilar tenía sentido. Incluso tenía bastantes ahorros. Pero no se lanzaba.

Eso cambió en cuanto nacieron sus dos hijos.

Ahí se dijo, «yo no quiero ese dinero, pero sí quiero que mis hijos tengan ese patrimonio y esas rentas para toda su vida».

Su motivación fue: «Que los pisos se vayan pagando solos con el dinero del alquiler y estén totalmente pagados cuando los niños cumplan 18 años».

También lo ve como una forma de asegurar su futuro: «El dinero va y viene, pero por alguna razón los inmuebles pasan de generación en generación.

Es el legado eterno».

Carlos Galán

29

Me llevé una buena lección: hacemos más por nuestros hijos (u otras personas) que por nosotros mismos.

Así que encuentra tu «por qué» y superarás tus excusas.

¿Por qué estás leyendo este libro? ¿Por qué te planteas invertir en inmuebles?

¿Para qué quieres la libertad?

No sigas leyendo antes de responder sinceramente a esta pregunta. Tener claro por qué quieres hacerlo será tu mayor impulso, así que piénsalo bien.

Quizá quieres tener tiempo para estar con tus hijos. Quizá no soportes más tu trabajo y quieres huir. Quizá quieres demostrarte a ti mismo que eres capaz de fabricar tu propio dinero y no depender de un jefe. Quizá tengas un dinero que quieres rentabilizar y el resto de tu vida está bien. Quizá quieras tener unas rentas pasivas todos los meses para dedicarte a tu pasión, o a viajar, o a ayudar a otras personas, o simplemente a dormir y ver películas.

No hay respuesta equivocada. Nadie te juzga.

#5: No quiero gestionar inquilinos o reformas

«Carlos, me atrae la tranquilidad de poder vivir de rentas, los números me convencen y me gustaría hacerlo, PERO no quiero saber nada de inquilinos o reformas».

Siempre que alguien me dice esto, me dan ganas de contestar: «¿Y qué te hace pensar que a mí sí?»

De alguna manera esta persona está diciendo que un inquilino o una reforma es más importante que lo que quiere en la vida. Yo le estoy hablando sobre ser libre y él piensa en un inodoro atascado que provocará la queja del inquilino que, por supuesto, nunca tendrá.

Por cierto, ¿sabes cuántos inodoros de inquilinos he desatascado en mi vida? Ninguno. ¿Sabes cuánto tiempo dedico si esto ocurre (que, además, curiosamente jamás me ha ocurrido)? Un minuto en llamar a mi fontanero y 50 € de factura.

Los «yo-no-quiero» son los que te impiden conseguir lo que quieres.

Personalmente te animo a que te atrevas y des el paso. Como tantas cosas en la vida, parece más difícil de lo que es cuando te enfrentas a ello por primera vez.



¿Recuerdas cuando aprendiste a conducir? Parecía literalmente imposible coordinar al mismo tiempo el embrague, el cambio de marchas, el acelerador, el freno, la vista en la carretera y en los retrovisores…

Y hoy lo haces incluso mirando tus whatsapps (mensaje patrocinado por la DGT): «No lo hagas» ;)

Pienso que te hará crecer como inversor y también como persona. Y de esa forma, después de tener algo de experiencia, podrás delegarlo mucho mejor.

Si no te convenzo, también puedes delegarlo, en el caso de los inquilinos, o evitarlo en el caso de las reformas.

#6: Me da pánico/alergia la deuda

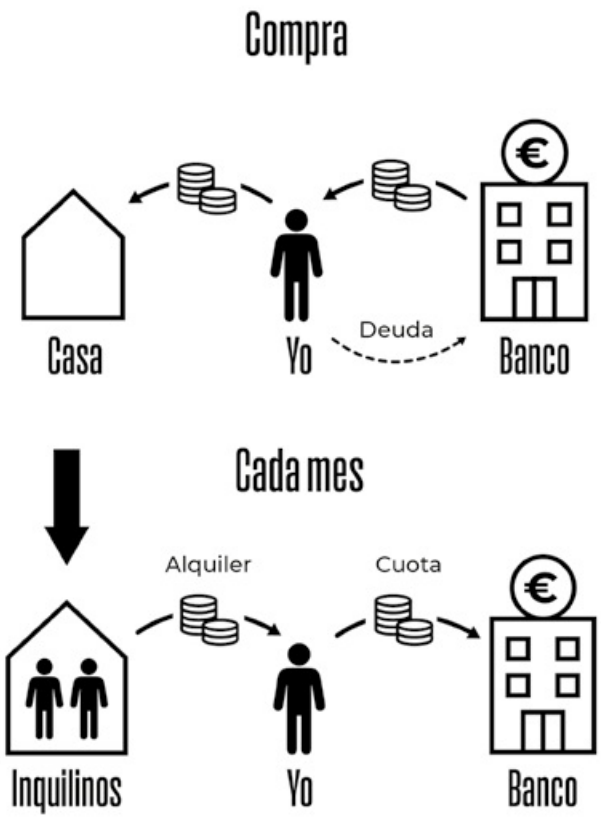
Posiblemente te han educado para pensar que la deuda es mala. Y tienes razón casi siempre.

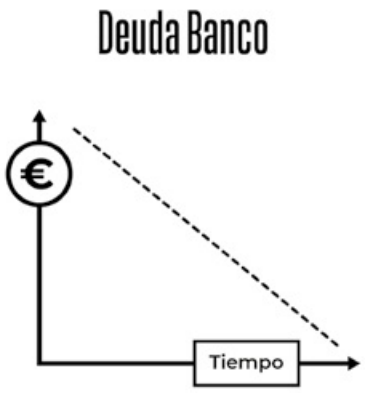
El préstamo para comprar un coche o para pagarte unas vacaciones es una mala jugada financiera. Si te endeudas para pagar gastos, entonces hablamos de deuda mala. Porque solo pagas altos intereses para tener caprichos, y esto te hace continuar en un círculo vicioso. En la carrera de la rata.

Sin embargo, si pides prestado un dinero para comprar un activo rentable, entonces la deuda es buena. Y un inmueble es claramente un activo, ya que pone dinero cada mes en tu bolsillo, gracias a los alquileres.

Carlos Galán

31





32

Libertad Inmobiliaria

La deuda mala es la que deberíamos evitar. La que normalmente tenemos en mente. La deuda buena es la que, sabiendo lo que haces, puedes usar. ¿Te das cuenta de que bien usada, la deuda puede ayudarte mucho en tu camino?

Además, fíjate en que con este planteamiento estás jugando doblemente con el dinero de otros y por eso me gusta llamarla deuda buena al cuadrado: el banco te presta el dinero y lo pagas con el dinero de tus inquilinos.

El banco de alguna manera es nuestro «socio tonto». Pone la mayoría del dinero de la inversión y nosotros solo le pagamos una parte de la rentabilidad que nos da este negocio.

La inversión inmobiliaria es la única modalidad de inversión en la que el banco te presta el dinero a un precio muy inferior a los resultados esperados.

Esta es la verdadera magia de la inversión inmobiliaria en mi opinión.

#7: ¿Y si no se alquila y no puedo pagar al banco? ¿Y si hay un impago? ¿Y si me okupan el piso?

Estos son miedos comunes.

Vamos por partes:

• **Que no se alquile.** Te puedo asegurar que en vivienda hay mucha más demanda que oferta de alquiler, por lo que si anuncias a un precio de mercado, alquilarás la vivienda en unas pocas semanas (si no son días). Es muy difícil que no alquiles una vivienda, incluso en épocas de crisis.

• **Que el inquilino no pague. Otro miedo habitual si no has invertido nunca.** Es un riesgo real, por supuesto. Sin embargo, la probabilidad es de un 1,5% aproximadamente. Y si quieres dormir tranquilo, puedes contratar un seguro de impago (yo lo hago siempre), que cuesta relativamente poco: un 4% de los ingresos. Es decir, unos 250

€ al año para un alquiler de 500 € al mes.

• **Que me okupen el piso.** Aunque esto es un problema real en España, la mayoría de inmuebles okupados son de bancos o llevaban vacíos años (incluso décadas). La mejor protección frente a la okupación es, precisamente, tener alquilado el inmueble. De esa forma, con un contrato de arrendamiento vigente y con un inquilino viviendo, eliminas el riesgo de okupación.

Carlos Galán

#8: No tengo suficiente conocimiento y puedo comprar el inmueble equivocado

La esencia de este argumento es sabia. Si no sabes, no te metas. Porque puedes perder mucho dinero.

Sin embargo, si estás leyendo este libro, supongo que eres de los que no se conforma con lo que sabe ahora. Así que si no sabes, en lugar de tirar la toalla, mejor aprende. Como ya estás empezando a hacer leyendo este libro.

Y puedes seguir haciéndolo en mi podcast, mi canal de YouTube y, si quieres, también con mis formaciones.

#9: Los inmuebles pueden bajar mucho de precio como en 2008

Sí. Esto es una posibilidad.

Sin embargo, aquella crisis fue la «tormenta perfecta».

Se juntaron varios factores:

• Un recalentamiento de la economía en España, que crecía descontroladamente.

• Una burbuja inmobiliaria y un boom en la construcción en España.

• Los bancos que concedían hipotecas a cualquier persona y prestaban más de lo que costaban los inmuebles.

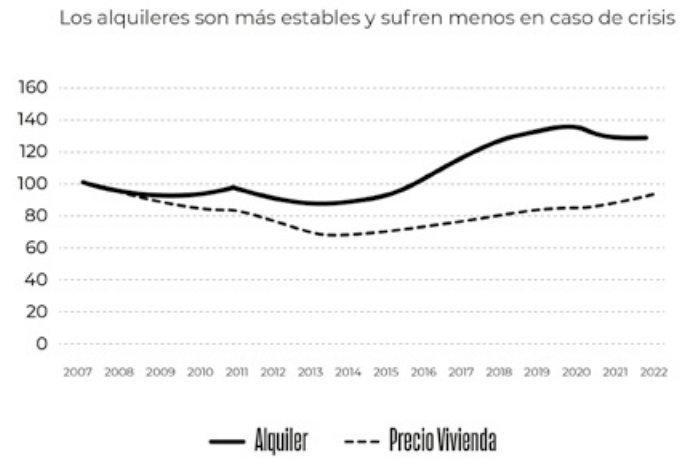
• Una crisis mundial.

• El pinchazo de la burbuja de las sub-prime, totalmente ligadas al mercado inmobiliario mundial.

Tendemos a olvidar las cosas y no descartemos que se vuelva a repetir la historia.

De todas formas, aunque la caída fue muy fuerte (entre 2007 y 2014, los precios cayeron un 40% aproximadamente), también fue lenta.

Libertad Inmobiliaria



Lo que quiere decir que, en el modelo de comprar para alquilar, si hacemos bien los números y compramos inmuebles rentables, incluso en el peor escenario posible sigue siendo rentable.

De hecho, quienes sufren realmente son los especuladores: aquellos que compran con la intención de vender más caro.

Los inversores, que pretenden alquilar las viviendas, aunque por supuesto sufren porque sus alquileres pueden caer, lo hacen mucho menos.

Los alquileres caen, aunque lo hacen mucho menos que el valor de la vivienda. De hecho, entre 2007 y 2014, los alquileres cayeron un 11% (vs 36% en los precios de venta).

Fuente: Precio Vivienda (media de datos de Fomento, Sociedad Tasación, Idealista e INE), Precio Alquiler (Idealista)

Índice 100: 2017.

Así que incluso en la mayor crisis de la historia inmobiliaria española, invertir para alquilar tuvo sentido.

Carlos Galán

35

#10: Mi pareja, padre/madre, hijo/a, hermano/a no me apoyan

Esto puede ser un problema para muchos, sobre todo si vas a invertir conjuntamente o vas a pedir ayuda económica a algún familiar.

En el caso de David, uno de mis alumnos, su madre y su familia en general no terminaban de ver bien la inversión en inmuebles. Pensaban que era muy arriesgado, que daría muchos problemas, que los inquilinos serían insufribles y que el tiempo empleado no compensaría. Tuvo que hacer su primera inversión «a pesar» de las críticas. Pero lo bueno es que abrió un camino. Su familia vio que no le estaba yendo nada mal. Y que esas preocupaciones no llegaban a materializarse.

Así que no solo empezaron a verlo con mejores ojos, sino que su madre se involucró mucho y ahora es su mejor aliada en la búsqueda de pisos, en las reformas, en la gestión de inquilinos, porque David vive fuera de la ciudad donde invierte y necesita este apoyo local. Puedes ver la historia de David en YouTube:

Es más, comenzar este camino hacia la libertad inmobiliaria no solo trae beneficios económicos. También une familias, como el caso de David.

O el mío propio. Involucro en el proceso de inversión a mi madre y a mi hermana y esto me sirve para estar más tiempo con ellas y tener «un proyecto conjunto».

Y más importante todavía, he visto en cientos de casos cómo la inversión da una segunda oportunidad a muchas personas. Muchas personas están resignadas. Desmotivadas. Quizá incluso tienen esa espinita clavada de no haber empezado un negocio o algún pequeño proyecto personal. Piensan que ya es tarde o que no es momento. Les gustaría sentir que son capaces de «fabricar» su propio dinero y de que pueden «liderar» y decidir cómo 36

hacer las cosas en su proyecto. Y la inversión inmobiliaria les ha dado ese regalo. Creo que no hace falta que te diga lo que esto supone. La mayoría de mensajes de agradecimiento que recibo no dicen «Gracias Carlos, ahora gano X € y soy rico». Dicen más bien: «Gracias Carlos, ahora me siento orgulloso de mí mismo, veo que soy capaz, gracias por devolverme la ilusión».

Susana, otra de mis alumnas, tiene 50 años, una hija, y un salario humilde.

En tres años de esfuerzo y ahorro ha conseguido comprar junto a su marido 5 pisos, y ya tiene en proceso el sexto. Además, está aprovechando su conocimiento para asesorar a otros inversores y así conseguir liquidez para próximas compras.

Según sus palabras: «Empezar a invertir y formar parte de la comunidad de Libertad Inmobiliaria, ha sido para mí y para mi familia (mi marido y mi hija de 9 años) una verdadera revolución. Antes de invertir en inmuebles, y tras muchos años estudiando y trabajando de contable por cuenta ajena, viendo que no conseguía promocionarme como había soñado al salir de la universidad, sentía frustración y ganas de hacer algo por mi cuenta, empezar mi propio negocio, pero el mundo de la contabilidad ya no me ilusionaba y no tenía claro qué hacer para salir de la «Carrera de la rata».

Ahora, siento que tengo mi propio negocio, disfruto haciéndolo, es parte de mi vida, mi familia se implica y aprendemos juntos. Siento que vamos por muy buen camino, que avanzamos con cada nuevo piso, mi marido y yo nos ilusionamos juntos y que el interés compuesto está haciendo su trabajo.

Ahora tengo claro que tarde o temprano llegará nuestra libertad financiera.

Y mi hija tomará el relevo y yo me encargaré de que esté bien preparada para perpetuar esa libertad en el tiempo y las próximas generaciones. Por el camino estoy conociendo a personas increíbles, alineadas con mi forma de ser, con ilusión por hacer y aprender y con ese punto de ambición sana que da emoción vida a nuestra vida».

#11: Eso no es posible

En mi opinión cuando alguien te dice «Eso no es posible», realmente lo que quiere decir es: «Yo no sé cómo hacerlo. Por lo tanto, para mí (por ahora) es imposible».

Carlos Galán

37

No sabía que era imposible y por eso lo hice Cuando me propuse invertir en mi primer piso para alquilar no tenía expectativas. No había hecho ninguna inversión. Mejor dicho, sí tenía referencias o expectativas. Las que había escuchado a los autores americanos (como Kiyosaki o BiggerPockets).

Así que eso era lo que buscaba:

• Una rentabilidad del 1% mensual (que el inmueble se pagase en 100

meses), que equivale a un 12% anual

• Poner 0 € (o prácticamente cero) de mi bolsillo El proceso fue largo. Visitaba unos cinco pisos cada semana. En cada visita aprendía algo nuevo, conocía a un nuevo agente inmobiliario, perfeccionaba mis preguntas y entendía mejor qué tipo de inmueble y qué aspectos me iban a llevar a conseguir mi objetivo.

Por suerte nunca me cuestioné si mi objetivo era posible. No pregunté a otras personas de mi entorno o incluso a inversores españoles qué les parecía lo que yo pretendía. Los agentes inmobiliarios a menudo me decían que estaba loco y lo que pretendía era imposible, pero como ninguno pasaba mi prueba del algodón (¿Lo has intentado? ¿Has invertido alguna vez?), no les hice demasiado caso y seguí a lo mío. Los banqueros tampoco veían viable mi pretensión de hacer esta primera inversión sin dinero (o muy poco) por mi parte. No pasaba nada, encontraría el banquero que sí lo vería viable. Al fin y al cabo, solo necesitaba un «Sí».

Después de meses de búsqueda apareció el inmueble que daba esta rentabilidad y convencí al banquero para hacer esta compra sin dinero.

Se cumplió esa frase que ahora entiendo tan cierta: «No sabía que era imposible y por eso lo hice».

Si le das a la mente un resquicio, una pequeña ventana para poner una excusa, ten por seguro que lo hará. Muchas veces preguntar y escuchar opiniones es perjudicial. Si a quien preguntas no ha conseguido lo que tú quieres, simplemente te dirá que es imposible. Y no te miente: realmente esa persona está convencida de que no es posible. El problema es que puede contagiarte y convencerte. Así que, en ocasiones, tener una mente 38

«virgen» en cuanto a lo que es posible es mucho más útil. Por eso este libro no va tanto de que aprendas, sino que desaprendas, para resetear la mente y puedas empezar con buen pie.

Antes de publicar este libro, se lo envié a algunos amigos para que me dieran su opinión y al leer esta parte, mi amigo Ángel dijo: «Me pasó exactamente esto. Como tú dices, lo hice porque no sabía que era imposible. Te conocí, hice el curso y vi la luz hacia la libertad inmobiliaria. Sin pensar fui a por ello. Después de visitar 60 pisos (no fue fácil y tuve que esforzarme mucho) compré uno de 3 dormitorios + salón + cocina + baño para entrar a vivir por 42.000 € cuando esos pisos valían 60.000 €. En ese momento no tenía nómina, ni vida laboral en España y aunque a priori todos me decían que era imposible, financié el 110% de compraventa. Puse de mi bolsillo 3.000

€ en total. Hoy, 3 años después tengo 5 pisos, recibo 2.200 € de beneficio al mes (Ángel alquila por habitaciones, más rentable) y soy libre».

Tú decides si te quedas en el «No es posible» o decides pasar al «¿cómo puedo hacerlo posible?».

#12: ¿Y si España se convierte en Venezuela?

Si realmente no inviertes en inmuebles por este motivo, siento decirte que claramente es una excusa que te pones para no hacerlo.

Si realmente estuvieras preocupado por esto, ya no tendrías tu dinero en un banco español, ni tu vivienda en suelo español, ni tu trabajo en una empresa española, ni seguramente estarías ya viviendo en España.

Así que, bajo mi punto de vista, hay tres alternativas:

• **Alternativa 1:** Invertir en inmuebles en España, sabiendo que la situación económica y política no son perfectas, pero son mejores que en el 90% del mundo. Y que el riesgo de comunismo y expropiaciones es bajo.

• **Alternativa 2:** Si verdaderamente estás preocupado por esto, tomar cartas en el asunto y mover tu patrimonio (y si eres consecuente, también tu trabajo y residencia) fuera de España.

• **Alternativa 3:** Seguir como hasta ahora y asumir que simplemente no quieres invertir en inmuebles, lo cual está bien.

Carlos Galán

4. Por qué invertir en

inmuebles te hará libre

¿Dónde están los peces?

¿Has tenido alguna vez la sensación de que ese nuevo negocio que ha abierto debajo de tu casa no iba a durar mucho? Quizá es un restaurante, o una tienda de ropa, o de algún otro producto que tu intuición te dice que no va a tener demasiado público.

Normalmente aciertas y lamentablemente en unos meses está colgado el cartel de «Se alquila». A mí mismo se me ocurren ideas de negocio que me gustaría intentar, pero por suerte las dejo enfriar y siempre llego a esta conclusión:

¿Cuál es tu mayor gasto cada mes?

Con casi total probabilidad, la vivienda. Ya sea en forma de alquiler o de pago de hipoteca. Incluso si tienes tu vivienda pagada, un gasto importante será la cuota de comunidad, suministros, impuestos de la vivienda, etc.

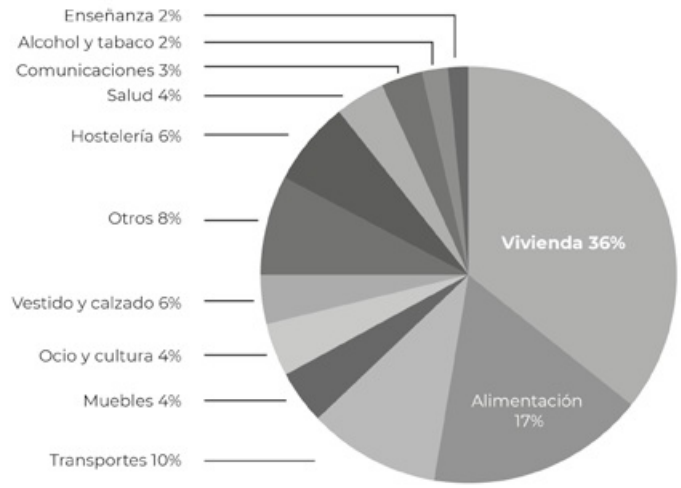
La vivienda es nuestra necesidad más básica (junto a la alimentación).

Y solo por este motivo, por la importancia que tiene en nuestra vida, es una garantía de que vamos a destinar la mayor parte de nuestro dinero a ello. Esta razón por sí sola debería ya señalar en tu radar inversor la gran oportunidad que supone invertir (o estar expuesto económicamente) en el mercado inmobiliario y especialmente en vivienda.

Si lo vemos de forma global y miramos los grandes datos, la conclusión es similar: los españoles destinan el 36% de su gasto a la vivienda. No dedican más a ningún otro grupo.

Carlos Galán

41



Creo mucho en esta frase: «Ve a pescar donde hay peces». ¿Irías a pescar a un lago donde hay 3 peces o a uno donde hay 300?

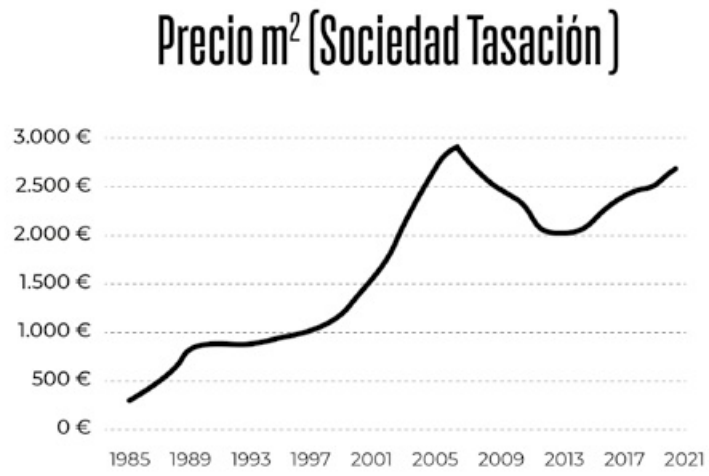
Puedes intentar pescar donde hay pocos, pero la probabilidad de éxito es mucho menor.

Puestos a invertir dinero, puedes probar en el sector de la hostelería, del ocio o la moda. Allí hay menos peces (menos gasto). No lo digo yo. Lo dice el INE (Instituto Nacional de Estadística). O puedes ir directamente donde hay peces: la vivienda. Uno de cada tres euros se gasta en vivienda.

Y lo bueno es que esto ocurre en cualquier país, en cualquier ciudad, en cualquier situación económica.

¿Dónde estás más tranquilo invirtiendo tu dinero?

Miremos al pasado y aprendamos para el futuro Es posible que estés pensando: «Carlos, de acuerdo en que la vivienda es una necesidad básica, que es nuestro mayor gasto y que es la prioridad económica de todo el mundo, pero, ¿quiere decir que entonces invertir en vivienda es una buena idea? **»**



Vamos a verlo con datos históricos.

Dijo Mark Twain que la historia no se repite, pero rima. Así que sabiendo que no podemos extrapolar lo que ocurrió en el pasado, pero que ver los datos del pasado nos pueden dar una idea de lo que ocurrirá (estadísticamente), vamos a ello:

Así ha evolucionado el precio de la vivienda (en euros por metro cuadrado), según Sociedad de Tasación, desde 1985 (el primer año del que hay datos).

Esta es la estadística más básica: qué ha ocurrido con el valor de las viviendas.

Nota: estos datos son de España completa, lo cual es una media de todas las comunidades y provincias. Por supuesto, dentro de estas medias habrá municipios que se hayan comportado mejor y peor, por lo que deberás estudiar también tu zona.

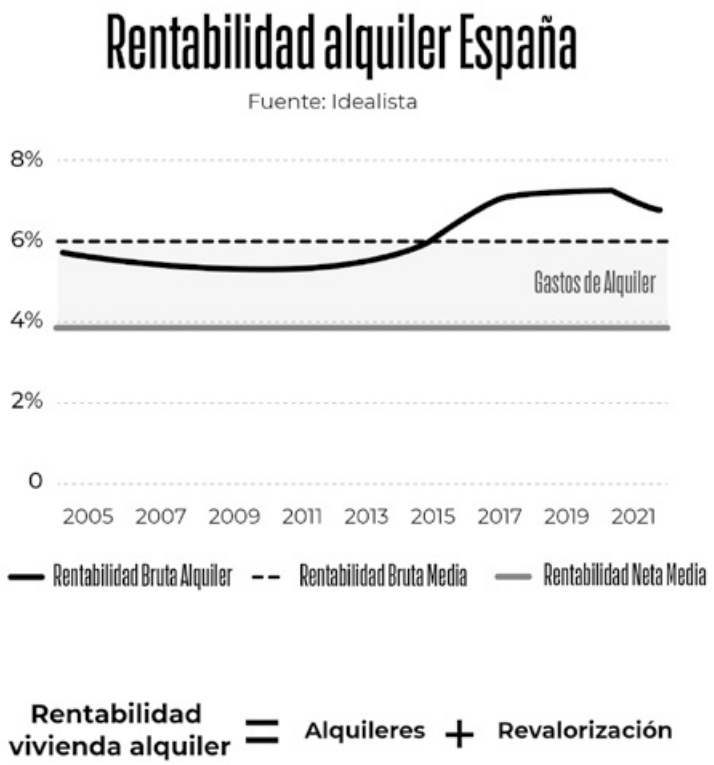
Como inversores que alquilamos nuestros inmuebles, en realidad nos importa más cuál es nuestra rentabilidad por alquiler. Vamos a verlo.

En el caso de los datos de alquiler, no tenemos histórico tan antiguo, sino que el primer dato que tenemos es del año 2005 (fuente: idealista).

Desde entonces, estos son los datos:

Carlos Galán

43



Fuente: Idealista

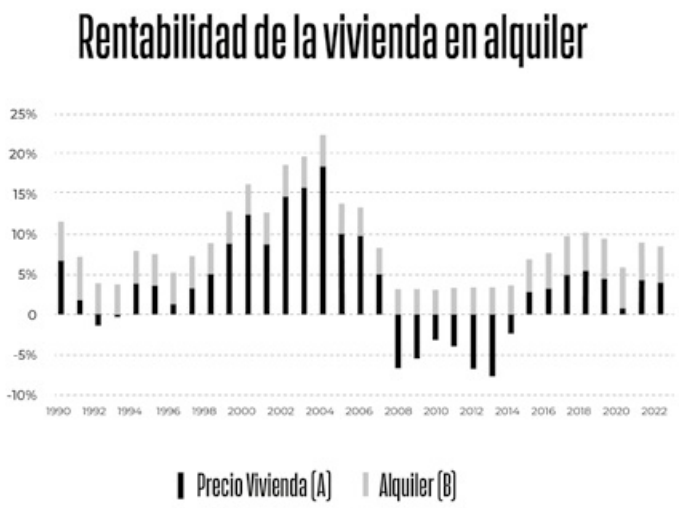
Es decir, vemos que la rentabilidad bruta media de alquiler es de un 6%

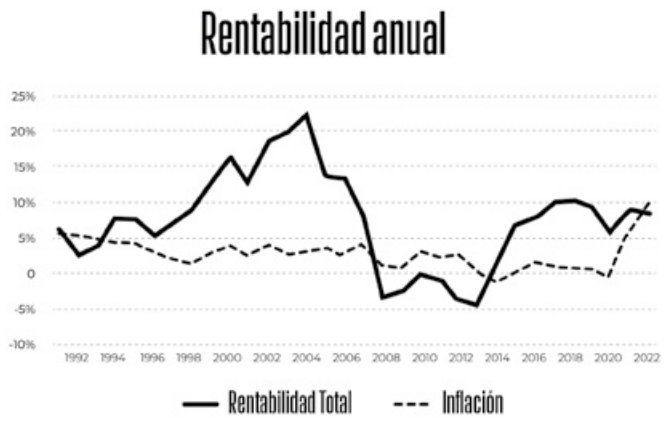
aproximadamente. Si restamos los gastos (un 35% de los ingresos según mi experiencia), la rentabilidad neta media es del 4%.

Nota: de nuevo, esta es la media, pero si queremos que este modelo de inversión nos permita hacer crecer nuestro patrimonio y poder vivir de rentas, sin tener decenas de inmuebles, necesitamos más rentabilidad (la rentabilidad media de mis alumnos es del 9,7% vs 6,0% del mercado y la neta es del 6,5% vs 3,9% del mercado, muy por encima).

44

Libertad Inmobiliaria

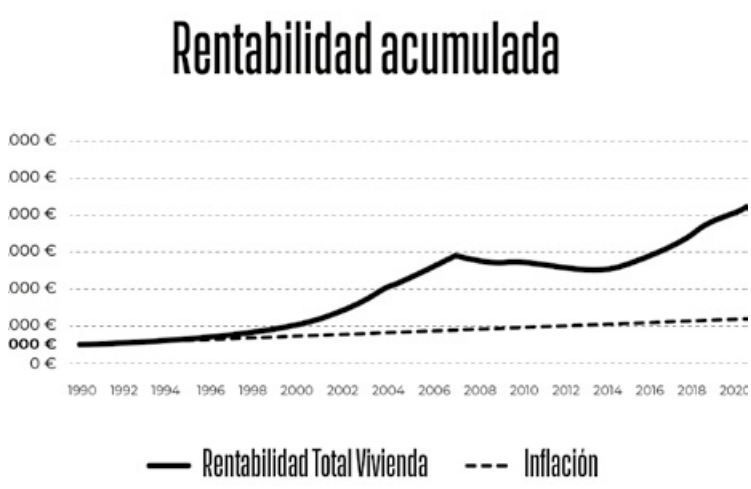




La rentabilidad si alquilamos la vivienda es doble: tenemos la rentabilidad por el alquiler que cobramos, además de la revalorización (o caída) de la vivienda.

En los últimos 30 años, desde la década de los años 90, esto es lo que ha ocurrido para un inversor en viviendas para alquilar en España: Si sumamos las dos rentabilidades, esto es lo que tenemos: Carlos Galán

45



La rentabilidad total de la vivienda es muy superior a la inflación. Solo en el período de la crisis fue menor (ligeramente).

Y lo más importante: la rentabilidad de la vivienda (alquiler +

revalorización) rara vez es negativa. Fíjate, incluso en el período 2008-2013, la rentabilidad fue solo ligeramente negativa a pesar de la fuerte crisis.

Podemos decir que la estabilidad de los alquileres amortigua o sostiene las caídas de precios para el inversor que alquila.

Lo ves más claro en el gráfico acumulado:

La inversión se multiplica por casi 10 veces (la inflación solo por 2,5x).

Esto supone que si allá por 1990 invertiste 100.000 € en inmuebles, a fecha 2022 habrás acumulado, entre revalorización y alquileres, nada más y nada menos que 1.000.000 €*.

***Nota importante**: si has reinvertido el dinero de los alquileres, verdadera clave para crecer exponencialmente.

Espectacular. ¿No te parece?

Con una inversión de 100.000 € eres millonario en 30 años.

Sí, es cierto que ese millón ajustados por inflación no son tanto, pero siguen siendo más de 450.000 €. Es decir, supone multiplicar por más de 4x tu dinero a igualdad de poder adquisitivo.

Nota situación 2022: es posible que pienses que en 2022 con una alta inflación, por momentos

por encima del 10%, no tiene sentido comprar inmuebles porque la rentabilidad por alquiler es menor a la inflación.

En realidad, por un lado, la rentabilidad es mayor porque tú pones solo una parte del dinero y tienes varias fuentes de rentabilidad: alquiler, revalorización del inmueble y devolución de dinero al banco.

Por otro lado, la situación es excepcional. Lo normal es que las aguas vuelvan a su cauce y en poco tiempo la rentabilidad de cualquier inversión supere a la inflación, como ha hecho siempre a medio/largo plazo.

Y finalmente, precisamente porque hay alta inflación se convierte la inversión inmobiliaria en un refugio y aumentan los precios (más rentabilidad para nosotros en forma de revalorización).

Recapitulemos:

1990-2021

Rentabilidad Anual

Precio Vivienda (A)

3,4%

Alquiler (B)

3,9%

Rentabilidad Total

7,3%

Inflación

2,6%

PIB per Cápita

3,0%

Nota: he descartado los datos de 1985 a 1990 porque se produjeron subidas muy fuertes (de incluso un 30% al año) que distorsionan las conclusiones y serían demasiado optimistas.

Reflexionemos un momento sobre estos datos:

• La vivienda se revaloriza de media, en España, a largo plazo algo más de un 3% anual (3,4% en el período 1990-2021).

Carlos Galán

• Lo que me parece más importante: bate a la inflación en alrededor de un punto (3,4% vs 2,6% en el periodo). Esto es clave porque el simple hecho de almacenar valor en una vivienda nos permite no perder poder adquisitivo.

• La rentabilidad total de la vivienda (revalorización de los precios -Amás la rentabilidad de alquiler – B) es de más del 7%, lo que permite multiplicar nuestro dinero por 10 veces en 33 años (1990-2022).

• Todo esto antes de introducir en la ecuación el apalancamiento (deuda buena), que hará que nuestra rentabilidad se duplique o se triplique.

• La revalorización de la vivienda también es mayor a la subida del PIB per cápita (3,4% vs 3,0%). Esta mayor revalorización es lógica y responde a una cuestión elemental, que te explico en el siguiente punto.

Compra suelo. Ya no se fabrica.

En inversión, como en la vida, lo simple gana.

Y hay un motivo fundamental por el que invertir en vivienda tiene sentido y por el que la vivienda sube de precio por encima de la inflación y por encima de los precios de casi todo lo demás (por encima de otros sectores).

El suelo es escaso. Es finito*. Y por eso vale cada vez más.

***** Los más puntillosos, me dirán que en realidad con el avance de la tecnología conseguimos ganar terreno al mar ;) Pero esto es muy caro y representa menos del 0,000000001% del suelo disponible.

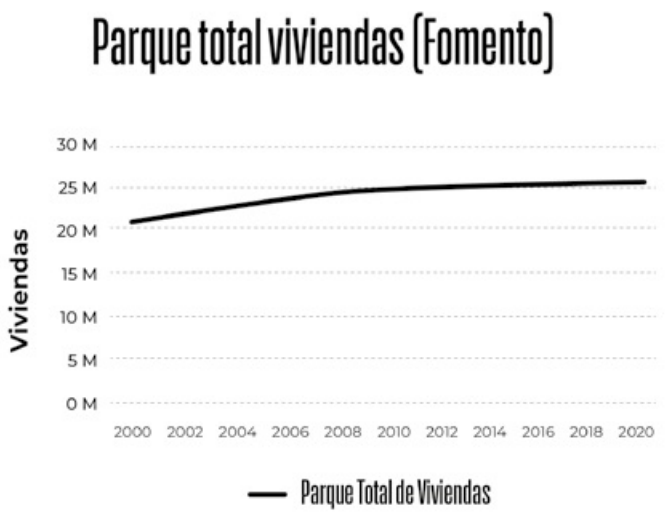
****** Los todavía más puntillosos me dirán que podemos colonizar Marte. :)

******* Y los metacryptopuntillosos al cuadrado me dirán que el suelo en el metaverso es infinito. ;)

La ley de la oferta y la demanda es universal. Aplica siempre y en todo lugar. Y cuando tenemos una oferta limitada y una demanda creciente, los precios no tienen otra escapatoria que la subida.

Dicen que el oro o el oro digital (bitcoin) son escasos y por eso valen cada vez más. Y si bien esto es cierto (más o menos), en el caso del suelo lo es mucho más.

Libertad Inmobiliaria



Nota: cuando hablo de comprar suelo, no me refiero a invertir en terrenos o solares (aunque podría ser), sino en general a comprar vivienda (el activo inmobiliario estrella). De esa forma estás comprando en realidad tanto la construcción como el suelo.

Aunque parezca que existe mucho suelo disponible, muchos campos vacíos, en realidad prácticamente todo el suelo aprovechable para construir está ocupado. Urbanizar y llevar instalaciones donde no existen es algo increíblemente caro, lento y complicado jurídicamente.

Los nuevos barrios de expansión tardan décadas en desarrollarse. Desplazar negocios, familias y arraigos de una zona a otra puede llevar generaciones.

Fíjate en que el parque de viviendas, después del boom de construcción de 2001-2008, es prácticamente el mismo. Apenas crece.

La vivienda es escasa. Igual que los coches antiguos, los relojes, los sellos, las obras de arte o las ediciones limitadas de cualquier objeto que se te ocurra. Por eso la vivienda ya construida se revaloriza.

Simplemente con esta simple pero poderosa ventaja, muchas personas se han hecho ricas con los inmuebles. Seguro que has oído a tus padres, Carlos Galán

abuelos (o tú mismo si tienes cierta edad) historias de la vivienda que compraron en 1980 por 5 millones de pesetas (30.000 €) y que ahora vale 300.000 € (10x más).

Imagina que no lo hubiera hecho con su vivienda, sino que lo hubiera hecho con unas cuantas (5 pisos en 5 años, por ejemplo), pidiendo el dinero al banco, y además las hubiera puesto en alquiler. De esto va este libro y en el capítulo 7 te explico cómo hacerlo y los números para conseguirlo.

La vivienda es la inversión estrella

Puede que al hablar de inversión inmobiliaria te plantees locales, garajes, trasteros, oficinas o incluso terrenos.

Veamos las opciones:

Vivienda

Local

Garaje

Oficina

Terreno

Rentabilidad

Bruta Media

6%

9%

5%

11%

4%

Rentabilidad

Neta Media

4%

4%

4%

6%

3%

Riesgo

(posibilidad de

Bajo

Alto

Medio

Alto

Alto

tenerlo vacío)

Liquidez

Alta

Baja

Media

Baja

Baja

Financiación

Hasta 100% Hasta 70% Hasta 70% Hasta 70% Complicada Fiscalidad

Buena

Mala

Mala

Mala

Mala

Dentro de las distintas modalidades de inversión inmobiliaria, La vivienda es mi favorita por varias razones:

• **Buena rentabilidad.** Si eliges la vivienda de inversión correcta, conseguirás una buena rentabilidad de alquiler (de media un 6%

bruto y 4% neto anual, aunque puedes aspirar a más), además de la revalorización (aprox 3% anual). Es cierto que los locales, oficinas o trasteros pueden dar algo más de rentabilidad bruta. Pero sigue leyendo…

• **Riesgo.** Simplifiquemos el riesgo como la posibilidad de no alquilar el inmueble, tenerlo vacío

y por tanto no cobrar. Este riesgo es prácticamente nulo en vivienda donde la demanda es mucho mayor a la oferta. Sin embargo, en locales u oficinas ese riesgo es alto.

Y destroza la rentabilidad neta. En garajes y trasteros el riesgo es más bajo, aunque más alto que en la vivienda. En caso de crisis, los garajes sufren (no tanto los trasteros).

• **Liquidez.** En caso de necesitar vender, la venta de la vivienda siempre será más rápida que la de un local o una oficina. Muchas más personas están interesadas en comprar vivienda.

Por supuesto, siempre que la anuncies al precio de mercado.

• Financiación. Sin duda este punto es clave. El banco confía muchísimo más en una vivienda como garantía que en un local, oficina, garaje o trastero. Y ya no digamos un terreno sin construir (un solar). Es lógico. En una vivienda vas a vivir (o puedes vivir) y será lo último que dejes de pagar en caso de problemas.

• Fiscalidad. La vivienda en alquiler tiene dos ventajas fiscales importantes respecto al resto de activos inmobiliarios. La primera es que, a diferencia de locales, oficinas, garajes, trasteros o terrenos, no implica la necesidad de repercutir IVA. La segunda y más importante es que tiene una reducción del 60% en el rendimiento de IRPF, si tu inquilino usa la vivienda como su vivienda habitual, como normalmente sucede. Lo cual significa que solo pagas impuestos por una parte de tu beneficio y eso es crucial para tener más rentabilidad neta y más beneficio cada mes (lo único que importa).

Por todo ello me quedo sin duda con la vivienda y la considero la inversión inmobiliaria por excelencia.

En el juego inmobiliario tienes ventaja

Es posible que te preguntes: «De acuerdo Carlos, invertir es una buena forma de avanzar hacia la libertad. Invertir tiene sentido porque aprovechamos el interés compuesto. ¿Pero por qué invertir en inmuebles y no en bolsa o criptomonedas?»

Como en cualquier juego, intentas ver cómo tener ventaja. Ese pequeño empujón que te da más probabilidades de ganar. En el juego de la inversión, eso significa invertir en inmuebles para alquilar, porque tienes ventajas realmente claves vs otras formas de inversión:

#1: Cada inmueble es único

Fíjate. A diferencia de las acciones, cada inmueble es único.

Por ejemplo, si hablamos de las acciones de Telefónica, cada acción de la empresa es exactamente igual a las otras 50.000 millones.

En el mercado inmobiliario es justo al contrario. Cada activo es único.

No hay dos iguales. Cada ciudad es distinta, cada barrio es distinto, cada calle es distinta, cada edificio es distinto e incluso en un mismo edificio cada vivienda es distinta. Cada una tiene una altura, o unos vecinos, o una orientación diferentes.

Nota: Activo inmobiliario = inmueble

Y por tanto es muy difícil estandarizar. Por eso hay ineficiencias en el mercado que podemos aprovechar como inversores. En otros mercados como la bolsa, donde hay mucha información casi instantánea, esto es mucho más complicado.

Además de que cada inmueble es único, cada inversor es diferente y cada uno tiene una forma de gestionar sus inquilinos y sus gastos diferente. Esto hace que la inversión dependa mucho de nosotros, a diferencia de otras inversiones como la bolsa, donde el poder de influencia que tenemos como pequeños inversores es prácticamente cero.

Por ejemplo, podemos negociar el precio del inmueble, algo que no ocurre en la bolsa donde el único precio posible para comprar una acción es el de cotización del momento. Y también podemos gestionar de una manera u otra la inversión, algo imposible con una acción de una empresa cotizada en la que no pintamos nada.

En inversión inmobiliaria no tenemos a quién culpar, porque nosotros hemos decidido comprar esa vivienda, a ese precio, nosotros hemos decidido alquilar a ese inquilino o manejar los contratiempos de esa u otra forma. Esta capacidad de controlar la situación, hay a quien le encanta, 52

como a mí, porque me da una ventaja y por eso invierto en inmuebles. Y

hay a quien le da pánico y por eso prefiere no invertir en inmuebles.

#2: El mercado inmobiliario es muy local

Además de que cada inmueble es único, el mercado inmobiliario tiene la peculiaridad de que es un mercado muy local. Dentro de una misma ciudad, dos barrios pueden tener situaciones de mercado radicalmente opuestas. Incluso en un mismo barrio, una calle puede ser fantástica y dos calles más allá, puede haber una calle conflictiva.

Incluso acercándonos más, dentro de una misma calle puede haber edificios o fincas geniales y haber uno problemático. Esto, de nuevo, hace que los inversores bien informados y con ganas de aprender sobre las zonas, tengamos una ventaja sobre el resto. En la bolsa es prácticamente imposible ser el más listo del mercado. En el mercado inmobiliario sí es posible ser el que más sabe de una calle o de un inmueble concreto, porque tu competencia es local y, por tanto, pequeña.

#3: Financiación

Pero si hay un motivo por el que me gusta la inversión inmobiliaria es que la mayor parte del dinero no la pongo yo, sino que la pone el banco. Esto es la deuda buena, que sirve para financiar nuestras inversiones, y es el principal motivo por el que invierto en inmuebles.

Porque es la mejor manera que conozco de usar el dinero de otros, la financiación, para construir mi patrimonio y generar *Cashflow** mes a mes sin poner mucho de mi bolsillo. Y no es posible (o mucho más limitado y arriesgado) hacer esto con otras inversiones (como la bolsa).

***** el *Cashflow* es el dinero que queda en tu cuenta cada mes. Se traduce del inglés como flujo de caja y se calcula como: **Ingresos – Gastos – Cuota Préstamo**

Carlos Galán

53

#4: Es simple y fácil de entender Otra ventaja de los inmuebles para alquilar es que es un modelo simple. Lo entiende hasta un niño. Compras y alquilas cobrando una renta cada mes.

Y esto, aunque parezca un detalle sin importancia, es precisamente la clave para que el banco nos financie. Porque no es difícil de entender.

No le estoy contando una película al banquero de que voy a montar un negocio de minería de criptomonedas con el que me va a ir genial y que necesito el dinero. Si haces esto, el banco, por muy bien que pueda sonar sobre el papel o sobre la Excel, no lo va a entender y no lo va a financiar.

Mejor aprovechemos esta ventaja del juego de los inmuebles.

#5: Es estable y predecible

Hay algo que creo que muchas personas, muchos inversores o aspirantes a inversores no valoran suficientemente de la inversión inmobiliaria para alquilar. Y es que es muy estable, muy predecible.

Si hablamos de estimar qué va a pasar con un negocio o con unas acciones de una empresa cotizada, es algo realmente complicado. Esto hace complicado valorar cuánto podemos pagar por un negocio o por una acción, porque es difícil predecir el futuro.

Sin embargo, con los inmuebles para alquilar tienes prácticamente todos los datos de antemano:

• Sabes por cuánto puedes alquilar el inmueble.

• Sabes qué gastos vas a tener de comunidad, IBI o seguros.

• Puedes estimar cuánto te vas a gastar en mantenimiento o cuánto tiempo estará vacía tu vivienda.

• Sabes cuántos impuestos vas a pagar.

• Sabes qué cuota de hipoteca te va a quedar.

Y por tanto te puedes hacer una idea muy precisa de qué beneficio vas a tener. Por supuesto no va a coincidir al 100% con la realidad final, pero se va a parecer mucho. Y esto solo ocurre con los inmuebles. Así que 54

aprovéchalo para hacer buenos análisis. Eso te distinguirá de la mayoría de ahorradores que solo buscan comprar el piso donde ellos vivirían.

#6: Es escalable

Todas las ventajas que te he dado hasta ahora (1- cada inmueble es único, 2- mercado local, 3- apalancamiento, 4- simplicidad, 5- estabilidad) realmente se quedan por debajo de este. El sexto motivo por el que invertir en inmuebles tiene ventaja es que este modelo es escalable.

No serviría de mucho si solo podemos comprar uno o dos inmuebles porque difícilmente vamos a conseguir la libertad financiera con uno o dos pisos. Lo bueno es que podemos replicar la inversión en un piso y comprar 2, 3, 4, 10, 20 o los que queramos.

En este punto sé que más de uno estará levantando la ceja y desconfiando porque tenemos la creencia de que el banco no nos dará más de una o dos hipotecas. Pero como siempre, eso depende de tu conocimiento y tu forma de invertir, exponer, argumentar, negociar y convencer a los bancos. No es la idea de este capítulo entrar en detalle de cómo conseguir esto (te lo cuento más adelante), pero puedo decirte que tengo alumnos con decenas de hipotecas y la persona que conozco que más tiene cuenta con 40 hipotecas.

Y no pienses que son personas con mucho patrimonio o altos salarios.

Son personas trabajadoras, con salarios normales, que por supuesto han dedicado tiempo y esfuerzo a entender cómo convencer a los bancos.

#7: Muchas opciones de rentabilizar

Puedo alquilar la vivienda completa en larga estancia o también puedo alquilar por habitaciones o en turístico. Puedo alquilar con o sin muebles.

Con o sin servicios asociados como limpieza y suministros. Puedo incluso alquilar sin comprar la vivienda, en la modalidad de *rent to rent*. Puedo segregar una vivienda enorme que ya no tiene demanda y convertirla en 3

o 4 apartamentos...

Conforme cambia la sociedad, cambia el mercado y cambian las necesidades, puedo ir cambiando mi modalidad de inversión para rentabilizarla.

Así que, por todas estas ventajas, la inversión inmobiliaria me parece una gran forma de invertir y avanzar hacia la libertad financiera.

Carlos Galán

5. No esperes a comprar

inmuebles.

Compra inmuebles y espera

Uno de mis alumnos (a quien llamaremos Juan, por no revelar su nombre real) me escribió en privado comentándome que su compañero Pablo (nombre también protegido) la estaba cagando estrepitosamente:

— Carlos, este tío está comprando el primer piso que ha visitado. Y lo está comprando carísimo. Llevo estudiando esta zona durante meses. Veo cada piso que se publica, hago seguimiento y te aseguro que está comprando por lo menos 10.000 € por encima del precio de mercado.

Hoy, cuatro años después:

• El alquiler ha subido más de 100 € al mes, lo cual le deja 1.200 €

adicionales cada año

• Ese piso se ha revalorizado 20.000 €

• En esos 4 años ha conseguido un *Cashflow** de más de 12.000 €

• Y además ha devuelto al banco (con el dinero del inquilino, por cierto) más de 10.000 €

*el *Cashflow* es el dinero que queda en tu cuenta cada mes. Se traduce del inglés como flujo de caja y se calcula como: **Ingresos – Gastos – Cuota Préstamo**

Carlos Galán

57

En 4 años

Pablo

Juan

(«tonto intrépido»)

(«listo indeciso»)

Revalorización del

inmueble

+20.000 €

0 €

Cashflow

acumulado

+12.000 €

0 €

Dinero devuelto al

banco

+10.000 €

0 €

Pérdida por

comprar caro

-10.000 €

0 €

Ganancia

32.000 €

0 €

Es decir, Pablo (ese «tonto intrépido» según su compañero Juan) ha ganado 20.000 € +12.000 € +10.000 € -10.000 €=32.000 € de ganancia.

Juan («el listo indeciso») ha ganado 0 € y sigue esperando su oportunidad.

Ha visitado cientos de pisos. Ha rellenado miles de *excels*, escuchado horas de podcasts y leído decenas de libros. Por supuesto ahora no piensa invertir porque «todo ha subido mucho», «todo está caro» y «ya no merece la pena».

¿Tuvo suerte Pablo? Bueno, en realidad sí. No recomendaré nunca invertir en el primer inmueble que visitas, sin analizar, sin tener conocimientos, sin tener una estrategia muy clara.

Pero a la hora de la verdad creo en esto: no esperes a comprar inmuebles.

Compra inmuebles y espera.

Lo que le ocurre a Juan («el listo indeciso») es un caso perfecto de parálisis por análisis. No es que le falte conocimiento ni análisis, sino que precisamente le sobra.

Mejor hecho que perfecto

En su día yo también era muy perfeccionista, pero me di cuenta de que esta actitud me hacía a) improductivo (no avanzaba) y b) infeliz y frustrado.

Por eso ahora tengo una filosofía muy distinta: hacerlo, aunque no sea perfecto.

Además, la perfección es un mito. Pero si realmente existiera, desde luego no se lograría analizando. En este sentido leí una vez un experimento que consistía en lo siguiente:

Un alfarero explicó a un grupo de personas cómo hacer un cuenco de barro. Después separó la clase en dos grupos. Al primer grupo le dio esta instrucción: tu objetivo es hacer el cuenco perfecto. Pero solo tienes un intento. Solo tienes material para un cuenco. Puedes pensar, dibujar o recrearte durante el tiempo que quieras. Y puedes emplear el tiempo que necesites para ejecutar tu trabajo. Pero solo un cuenco.

Al segundo grupo le dio otra instrucción: tienes una hora para hacer el mayor número de cuencos posible. No importa en absoluto la calidad. Solo se te evaluará por la cantidad de cuencos que

seas capaz de hacer en una hora.

Como seguramente estarás intuyendo, ¿quién hizo, paradójicamente, el cuenco perfecto? Efectivamente: el segundo grupo. No aquellos que tenían la consigna de hacer el mejor cuenco posible, sino quienes simplemente practicaron muchas veces.

Así que, aunque seas perfeccionista, la forma de mejorar no es obsesionarte con ello, sino, simplemente, hacer mucho. Nada sustituye a la experiencia y la práctica.

Estoy seguro de que Pablo (ese «tonto intrépido») es ahora mejor inversor que Juan, que sigue viendo los toros desde la barrera. Es más, esa primera compra que hizo le permitió aprender mucho más sobre el mercado.

Entendió cómo hacer mejores compras y gracias a esta confianza, ha ido comprando un piso cada año. Ahora tiene ya cuatro inmuebles. Todo gracias a que no esperó, sino que empezó y luego esperó a que fueran llegando los frutos.

Invertir no es una opción, ¡es OBLIGATORIO!

Te voy a contar un secreto: los humanos NO somos seres racionales.

Tenemos más miedo a la pérdida que deseo de ganancia. La evolución nos ha hecho aversos al riesgo: durante millones de años hemos desarrollado una fuerte emoción de miedo. Hasta hace relativamente muy poco, el ambiente estaba lleno de peligros como la posibilidad de ser atacados por depredadores o de sufrir la falta de comida… El incentivo para sobrevivir era muy poderoso y los errores salían caros.

Imagina que dos Homo Sapiens escuchan un ruido en el bosque. Uno de ellos se detiene a mirar qué ocurre y muere por la mordedura de la Carlos Galán

serpiente venenosa que se escondía tras los matojos. El otro individuo huye y salva su vida.

Asumir que siempre había una amenaza detrás de los arbustos y huir salvaba vidas. El coste de «pensar mal» era mínimo. Nuestros antepasados aprendieron por prueba y error que el comportamiento óptimo era evitar el riesgo. Y hoy seguimos predispuestos a ello porque la evolución necesita de miles de años para perfeccionar las especies. No hay duda de que evolucionaremos e iremos perdiendo gradualmente esta aversión al riesgo, pero te aseguro que ni tú, ni yo, ni nuestros nietos lo verán.

¡Adelántate a tu tiempo!

Invertir es un asunto urgente

No quiero ser aguafiestas, pero debo decirte que tu tiempo se acaba y no vas a ser nunca más joven que hoy. Si realmente quieres conseguir la libertad inmobiliaria, cuanto antes, mejor. Según avanzamos en edad nuestra energía es menor, nuestros gastos son mayores, nuestra

dependencia de un trabajo fijo es mayor, nuestros miedos a no ser capaces aumentan… y no sigo para no deprimirte.

Necesitamos invertir cuanto antes por estos cuatro motivos:

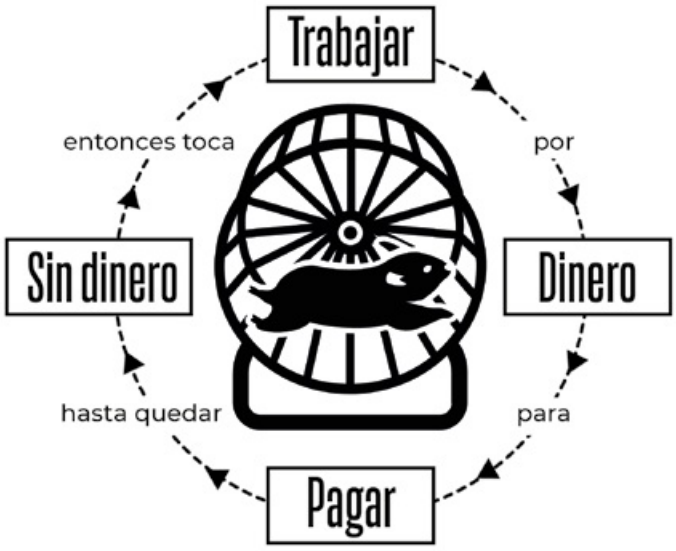
#1: La inflación hace que nuestro dinero valga menos cada vez.

Es ese impuesto silencioso que se va comiendo nuestro poder adquisitivo un poco cada año. El único antídoto eficaz contra la inflación es invertir para conseguir una rentabilidad que supere a la inflación. (Y no, los depósitos bancarios no superan a la inflación).

Nota: la inflación es el aumento de precios de los productos. Es lo que hace que en el año 2000 un café costase 60 céntimos y ahora cueste 1,20 €.

#2: Nuestra pensión va a ser mucho más baja que la de nuestros padres.

Nuestro sistema de pensiones tiene un gran problema. Cada vez tenemos menos personas en activo, menos cotizantes, y más jubilados, más pensionistas. Y, además, conforme nuestra sociedad y sanidad avanza, por suerte cada vez vivimos más años.



Esto hace que necesariamente tengamos que cotizar más, tengamos que trabajar durante más años y nuestra pensión sea más baja.

Dado que no podemos contar con que la pensión pública sea suficiente,

¿no tiene sentido que construyas tu propia pensión privada? Tener unos inmuebles que te den

rentas pasivas es también una gran forma de tener tu jubilación asegurada. De hecho, mis alumnos más mayores invierten con ese objetivo en mente.

#3: Cada vez estamos más metidos en la carrera de la rata.

Quiero repasar un concepto clave: la carrera de la rata que describe Kiyosaki en su *bestseller* Padre Rico Padre Pobre. Kiyosaki es posiblemente el autor más conocido en temas de libertad financiera e inversión inmobiliaria. Y

en sus libros explica cómo escapar de la carrera de la rata .

Carlos Galán

61



Esta imagen ilustra bastante bien en qué consiste. Trabajamos por dinero para poder pagar nuestras facturas. Nos quedamos sin dinero y entonces toca volver a trabajar. Si cambiamos tiempo por dinero, siempre estaremos corriendo, como un hámster, como una rata, sin realmente avanzar. Es posible correr más deprisa y ganar más, solo para acabar gastando más. Y para salir de esta rueda, necesitamos independizar nuestros ingresos del tiempo dedicado. Es decir, generar ingresos pasivos.

Ingresos que no dependen de dedicar 8 horas cada día. Ingresos que llegan independientemente de que madrugues o no, de que vayas a la oficina o no, de que estés de vacaciones o no.

#4: Interés compuesto

Es una característica de las inversiones que hace especialmente crítico que inviertas cuanto antes.

El interés compuesto surge cuando los intereses de una inversión son reinvertidos para obtener más intereses en los siguientes años produciendo un crecimiento acelerado. Incluso Einstein se refirió al interés compuesto como la fuerza más poderosa del universo. Y es que se produce un «efecto bola de nieve» muy poderoso: si tiramos una bola de nieve por una ladera nevada, esta comienza a rodar y pequeños copos comienzan a adherirse, al principio de manera muy lenta, casi inapreciable. Pero al poco tiempo la bola empieza a ganar masa y velocidad cada vez más deprisa, creciendo de forma exponencial. Así hasta convertirse en una gran bola de nieve de varios kilogramos de peso rodando a toda velocidad. Esto es exactamente lo que ocurre con las inversiones a largo plazo como puedes ver en el gráfico: 62

Libertad Inmobiliaria

Ante este panorama de peligro con tu pensión, inflación y poca libertad, puedes hacer dos cosas:

1. Mirar hacia otro lado, confiar en que todo mejorará y confiar en que Papá Estado te ayudará

2. O tomar cartas en el asunto y empezar a invertir.

¿Vas a aprovechar tu oportunidad inmobiliaria?

Conforme escribo estas palabras me emociono. Poder compartir la gran oportunidad que tienes de invertir en inmuebles es algo que me ilusiona más que ninguna otra cosa.

Existen cinco motivos por los que realmente tienes delante una gran oportunidad inmobiliaria:

#1: El dinero de otros o deuda buena

Ya lo he comentado antes en el libro así que no te lo explico de nuevo.

Simplemente quiero que entiendas la potencia de usar esta deuda buena.

#2: La inflación es tu amiga

El refrán dice: «Si no puedes con tu enemigo, únete a él». Y eso puedes hacer con la inflación, si inviertes en inmuebles.

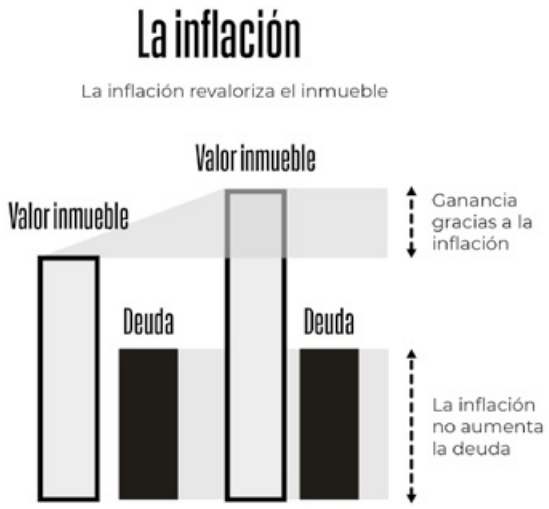
Si tienes un dinero en el banco y hay inflación, es decir, si los precios de los productos (el IPC) suben, tú estás perdiendo poder adquisitivo. Es decir, con el mismo dinero puedes comprar menos cosas.

Sin embargo, si tienes el dinero invertido en un inmueble, en un activo, te vas a beneficiar de la subida de la inflación. La vivienda es el activo que mejor se comporta cuando hay inflación. Se revaloriza normalmente igual o más que la propia inflación.

De hecho, si compras inmuebles con financiación, el mejor escenario posible es que haya inflación.

Carlos Galán

63



¿Por qué?

a) Valor del piso: Sube con la inflación

b) Alquiler del piso: sube con la inflación

c) Dinero que debes al banco: NO sube con la inflación.

Esto hace que nuestro piso valga más y sin embargo nuestra deuda no sea mayor, por lo que estamos ganando dinero.

#3: Rentabilidad

A día de hoy sigue habiendo una muy buena rentabilidad. Como sabes, la rentabilidad es lo más importante de toda inversión.

En realidad, más allá del momento en que leas este libro, pienso que «el mejor momento para empezar a invertir es ahora, sea cuando sea».

Tanto el precio de los pisos como de los alquileres suele subir cada año, así que como nadie tiene la bola de cristal, lo mejor que podemos hacer es invertir cuanto antes, ahora, este año.

Te dejo la estadística reciente, de este año 2022, de las compras de pisos de mis alumnos, para que puedas ver qué rentabilidad están consiguiendo.

Compras de mis alumnos en 2022:

Número de compras

(enero - octubre 2022)

651

Rentabilidad bruta

+9,8%

Rentabilidad Neta

+6,5%

Rentabilidad Neta +

Revalorización Prevista 2022

+10,5%

La rentabilidad de un inmueble o activo inmobiliario viene por 2 vías:

• La primera es la renta que percibes por el alquiler. Los ingresos. A esto debes restarle los gastos (como la comunidad, los impuestos o seguros, etc) y lo que queda para ti, el beneficio, es una primera fuente de rentabilidad.

• La segunda vía es la revalorización de la vivienda. Lo normal es que los activos inmobiliarios

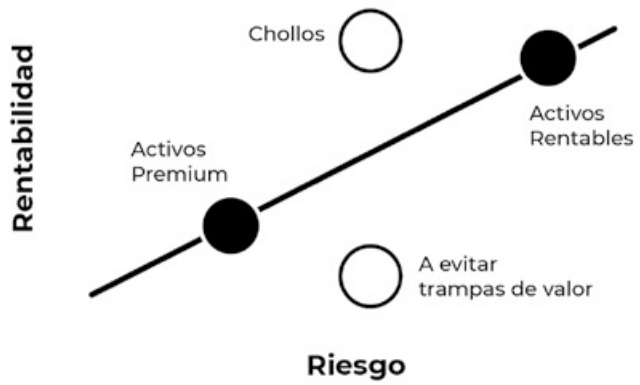
incrementen su valor con el tiempo, más o menos suben junto al coste de la vida. Parecido a la inflación.

En mi opinión, es mucho más seguro y más interesante centrarse únicamente en la rentabilidad por alquiler (aquello que podemos calcular de antemano) e invertir con ese objetivo en mente. Sin tener en cuenta una posible revalorización del piso, que es menos predecible.

Como he comentado unas páginas más atrás, los alquileres son más estables todavía que el precio de la vivienda y soportan bien las crisis, por lo que basar nuestra estrategia en ellos es bastante inteligente.

Carlos Galán

65



Rentabilidad – Riesgo

Un concepto clave es la ecuación rentabilidad – riesgo Es importante recordar que cualquier inversión conlleva riesgos. Y por eso precisamente genera rentabilidad. No hay rentabilidad sin riesgo.

El juego está en saber gestionar ese riesgo y situarte en la parte de la curva (a mayor riesgo, mayor rentabilidad) donde te encuentres cómodo.

Evidentemente intentaremos encontrar chollos: es decir, inversiones que ofrecen más rentabilidad sin más riesgo. O bien que ofrecen la misma rentabilidad con menos riesgo. Pero lo normal es que, si queremos mayor rentabilidad, debamos asumir más riesgo.

¿Es siempre cierto que más rentabilidad = más riesgo?

Esta es una de las máximas de la inversión. Lo que siempre nos han dicho es que, si una inversión da más rentabilidad, necesariamente es porque tiene más riesgo. Que no hay trampa ni cartón. Y de la misma manera, si tenemos una inversión con menos rentabilidad, será porque es

más segura.

66

Libertad Inmobiliaria



¿Es esto siempre así?

Pongamos como caso este inmueble: Una vivienda que se vende por 80.000

€ y puedes alquilar por 600 €. Es un tercero sin ascensor en un barrio trabajador.

El Inversor 1 la ve, le cuadran los números (rentabilidad vs riesgo) y la compra. Tiene por tanto una rentabilidad bruta de 600*12/80.000=9%.

El Inversor 2 la ve, cree que puede hacer un mejor trabajo, negocia para comprarla por 70.000 € y además hace un lavado de cara en el que se gasta 3.000 €. Con este cambio consigue alquilar en 650 €. Tiene por tanto una rentabilidad bruta de 650*12/73.000=10,7%

Mismo inmueble. Mismo riesgo. Distinta rentabilidad. El conocimiento es lo que te permite tener más rentabilidad y/o menos riesgo.

#4: Demanda de alquiler

El cuarto punto por el que estamos ante una gran oportunidad es la alta demanda de alquiler.

Cada vez más personas viven de alquiler en España, en parte por cambio de mentalidad (se valora más el alquiler) y en parte porque no pueden comprar su vivienda (por subida de precios y falta de financiación a ciertos perfiles sin ahorros o bajos ingresos).

Carlos Galán

67

Todavía tiene recorrido porque estamos lejos de la media europea, donde por encima del 30% de población vive de alquiler.

Y la previsión es que la demanda de alquiler siga siendo alta por un motivo fundamental: cada vez menos personas pueden o quieren comprar una vivienda. Y los bancos no dan dinero a todo el mundo.

Este escenario es interesante para nosotros, los inversores, los propietarios que pondremos vivienda en alquiler para nuestros inquilinos, porque la demanda de alquiler hace que los precios de alquiler suban y que nuestros pisos estén continuamente alquilados.

#5: Buena fiscalidad

Un punto que muchos pasan por alto, pero es fundamental. Alquilar inmuebles tiene una fiscalidad atractiva. Y creo que seguirá siendo así durante los próximos años. Al fin y al cabo, poner en el mercado viviendas en alquiler para que otras personas puedan vivir allí es lo que la sociedad necesita. Es algo que hace falta, el gobierno lo sabe y por tanto nos pone facilidades o premios en forma de menos impuestos.

6. Cambiando la mentalidad para conseguir rentabilidad

El gran problema de la inversión en inmuebles—y concretamente en vivienda—es que todo el mundo tiene una opinión.

Todos entendemos de ello, porque, por suerte, casi todos vivimos en una vivienda.

Y como nos encanta opinar, solemos aportar nuestro punto de vista sin que siquiera nos lo hayan pedido.

¿Te suena?

—¿De verdad vas a comprar un piso para alquilar? Te lo van a destrozar.

No te van a pagar. Te vas a arruinar…

—Pero ¡cómo vas a comprar en esa zona! Allí solo hay problemas…

—Ese piso es horrible. No tiene ascensor, el baño es enano y no tiene calefacción. Nadie querrá vivir allí.

Creo firmemente que un inversor debe ser lo más racional, analítico y profesional posible. Y debe protegerse de todas las opiniones, creencias y prejuicios de quien, por supuesto, no ha invertido (ni invertirá) jamás.

¿Qué antídotos podemos usar contra estas opiniones venenosas?

Antídoto #1: No vas a vivir tú

Dado que todos nos despertamos cada día en una vivienda, tendemos a ver los inmuebles para invertir a través del mismo cristal: ¿Qué tal sería vivir aquí? ¿Me compraría esta casa para vivir? ¿Me vendría de alquiler?

El problema es que en una inversión esto es irrelevante. Y si lo miras de esta forma, casi con total probabilidad, encontrarás una pobre rentabilidad.

Siento decirlo claramente: La vivienda no debe gustarte a ti. Una inversión tiene por objetivo ser rentable.

Y te aseguro que prácticamente cualquier vivienda tiene su demanda de alquiler. Lo que a ti te parece una vivienda poco atractiva, donde tú no vivirías, para muchísimas personas es realmente un hogar fantástico y que mejora en mucho donde vivían antes.

Así que te animo a analizar tus oportunidades de inversión con gafas de inversor (y no de propietario):

Gafas de propietario

Gafas de inversor

Genial. Menos precio de

Sin ascensor

Ni de broma

compra y menos gasto

de comunidad

Zona trabajadora

Esa zona no me

Es rentable y allí está mi

gusta

perfil de inquilino

Siempre que esté bien

Finca humilde

No me gustan los

cuidada, me gusta. Menos

vecinos

gasto de comunidad y mi

inquilino está a gusto allí.

Es un tamaño óptimo

Piso pequeño

¿Quién quiere vivir

para mi inquilino ideal

(50-70m2)

allí?

(2-3 habitaciones y piso

pequeño)

Piso antiguo que

necesita reforma

No merece la pena

Puedo tener mejor

rentabilidad

Una de las cosas que puedes hacer para romper estos prejuicios es hacerte pasar por posible inquilino y visitar «a tu competencia». Otros inmuebles en alquiler en la zona donde vas a invertir. Para que puedas ver el tipo de piso que se alquila. Verás que hay una alta demanda y donde tú ves problemas, la mayoría de inquilinos ven un hogar estupendo. Con un poco suerte coincidirás con otros potenciales inquilinos y podrás preguntarles directamente.

Antídoto #2: ¿Quién lo dice?

—¿De verdad vas a comprar un piso para alquilar? Te lo van a destrozar.

No te van a pagar. Te vas a arruinar…

—Ostrás, muchas gracias por el consejo y por preocuparte por mis finanzas. Parece que sabes de lo que hablas. ¿En cuántos pisos te ha ocurrido esto?

—Emmmm, ¿a qué te refieres?

—Bueno, supongo que para asegurar tan firmemente esto, has invertido en algunos inmuebles, ¿no?

—No, no. No soy tan imprudente. No se me ocurriría. Ya tengo suficiente con trabajar y llegar a fin de mes. En lo único en que invierto es en algún depósito del banco, 200 o 300 €, poca cosa.

—Ah, vale. Entonces, ¿por qué dices que voy a tener todos estos problemas? ¿Alguien cercano los ha tenido?

—Bueno, lo sabe todo el mundo. Lo dicen los periódicos. Hay un problemón con los okupas y todo eso…

¿Ves por dónde voy?

Muy importante tener en cuenta quién nos da un consejo, mucho más que la propia opinión. Para mí esta es la prueba del algodón: ¿esta persona me habla desde su experiencia o simplemente de oídas, de creencias, de noticias, de prejuicios?

Y si no tengo clara esta respuesta, me pregunto: ¿me quiero parecer a esta persona?

Si esa persona es alguien a quien admiro y me gustaría conseguir lo que ha conseguido, entonces puedo fiarme un poco más de su opinión.

Pero si quien me dice que no compre pisos porque es muy arriesgado es una persona que nunca ha invertido y cuyos resultados económicos distan mucho de mi objetivo, descarto automáticamente ese consejo.

Antídoto #3: Lo barato a veces sale caro. Lo caro siempre sale caro

Hay una verdad como un templo que dice «Lo barato a veces sale caro».

Por querer ahorrar unos euros, a veces pecamos de austeros (por no decir

«ratas») y acabamos gastando más dinero arreglando el error.

Seguro que recuerdas alguna anécdota en tu vida en la que has sufrido este error en tus propias carnes.

En inversión inmobiliaria un ejemplo podría ser ahorrar y hacer una reforma muy barata y poco profesional que después debas rehacer con un coste mucho mayor.

O simplemente invertir en un inmueble muy barato que después da muchos problemas y gastos, por lo que la rentabilidad es pobre.

Sí. Lo barato, a veces, sale caro.

Es importante el matiz: a veces.

A mi modo de entender la inversión en vivienda para alquilar, hay otra verdad: «Lo caro siempre sale caro»

• En el momento en el que pago un precio demasiado alto por un inmueble, no hay vuelta atrás.

• Si gasto más de lo que debía en una reforma, nadie me lo va a devolver.

• Por mucho que me esfuerce, si mi futuro inquilino no valora mucho el ascensor, pagar el doble por comprar ese piso con ascensor, me va a salir caro.

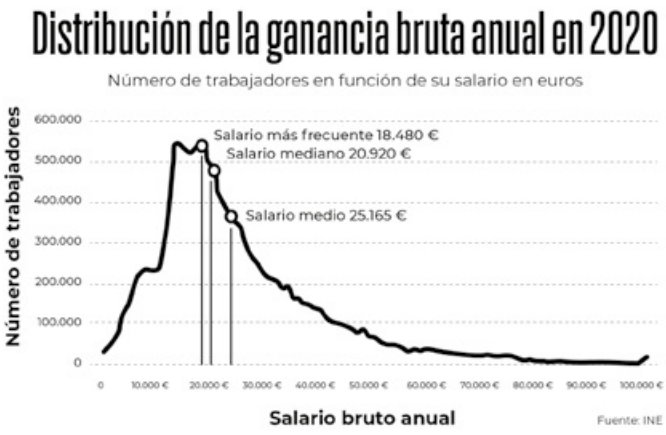
Dado que «el dinero se gana en la compra», es importante cuidar nuestro dinero en ese momento. Ya sea cuando compras el inmueble, cuando acuerdas una reforma, cuando contratas un seguro o cuando seleccionas un inquilino.

Porque lo barato *a veces* sale caro. Pero lo caro *siempre* sale caro.

Sí.

72

Libertad Inmobiliaria



La mayoría de veces, en mi experiencia, esa reforma barata ha salido barata. Quizá he tenido que solucionar algún desperfecto posterior. Pero ha costado migajas comparado con el presupuesto caro que me propusieron.

La mayoría de veces ese piso barato ha sido rentable. Quizá me ha tocado lidiar con comunidades de propietarios menos organizadas o con inquilinos algo menos educados. Pero no suele llegar la sangre al río y teniendo en cuenta que la rentabilidad es el doble o el triple que en el piso caro, a mí me compensa sobradamente.

Y, por cierto, no pienses que comprando el piso caro o contratando al reformista caro se acaban los problemas.

Conozco infinidad de historias de problemas en «pisos caros» con inquilinos

«top», que a priori deberían ser angelitos y acaban convirtiéndose en demonios.

O verdaderas chapuzas, retrasos, sobrecostes e irresponsabilidad en reformas de 50.000 € con reformistas de «primer nivel».

Lo barato a veces sale caro. Pero, al menos en mi modelo de inversión en pisos para alquilar, lo caro siempre sale caro.

Antídoto #4: Los pisos baratos son más seguros No debemos olvidar un dato fundamental: nuestros inquilinos son quienes pagan el alquiler y lo hacen con su sueldo.

En España esta es la distribución de salarios. No lo digo yo, lo dice el INE.

El salario más frecuente o salario modal son 18.500 euros brutos anuales.

Esto son unos 1.300 euros netos al mes.

Normalmente en un alquiler hay 2 nóminas, unos 2.600 euros, suponiendo que las dos personas trabajen. Y el alquiler no debería superar el 35% de sus ingresos.

Por tanto, yo estoy mucho más cómodo con alquileres de entre 400 y 800

euros, que con alquileres más altos. Porque esto es lo que pueden pagar la mayoría de los españoles.

Antídoto #5: ¿Quieres tener razón o ganar dinero?

En inversión, como en la vida (en ese caso la disyuntiva normalmente estará entre tener razón o ser feliz), te vas a enfrentar frecuentemente con esta decisión:

• Calculo la rentabilidad de ese inmueble donde yo viviría y que pasa el examen de mi cuñado (que no ha invertido nunca), que me hace sentir cómodo, pero veo que no es nada rentable.

Sin embargo, el inmueble que mi cuñado (que insisto, no ha invertido nunca) desaconseja, parece mucho más rentable.

¿Elijo tener razón (no cambiar mis creencias y quedarme con el inmueble poco rentable) o elijo ganar dinero (comprar el piso rentable, aunque enfrente críticas)?

• Un inquilino me pide algo y siento que no tiene razón, que el contrato dice X y pienso que se

está aprovechando de mí: ¿Le digo que no tiene razón y rechazo su petición? ¿O hago esa concesión, decido perder esos 100 €, pongo en valor mi buen perfil de casero, mejoro la relación y aumento probabilidades de que ese inquilino se quede más tiempo conmigo y por tanto yo gane más dinero a largo plazo?

• Veo un inmueble interesante para comprar y la comisión del agente inmobiliario me parece excesiva. ¿Rechazo esa oportunidad porque no me parece justa? ¿O pago esta comisión al agente inmobiliario a pesar de que claramente no se la ha ganado, no ha sido profesional, no me ha ayudado a negociar con el vendedor y además ha sido desagradable?

Porque aun con todo, los números son buenos y voy a ganar dinero.

• Negocio con el banco, me prometen unas condiciones y con el paso de las semanas finalmente son peores. No tengo mucho tiempo y debo decidir si seguir adelante con la inversión. ¿Me enfado con el banco porque no tiene razón y cancelo la compra, seguramente perdiendo dinero? ¿O sigo adelante, por supuesto dejando claro que no comparto esa manera de actuar, y gano (o al menos, no pierdo) dinero?

Me encuentro con situaciones similares (a mayor o menor escala) cada día.

Hace tiempo que tengo clara mi respuesta a esta pregunta.

¿Y tú? ¿Eliges tener razón o ganar dinero?

Antídoto #6: El patrimonio es ego. El *cashflow* es libertad

La primera opinión que te vas a encontrar en tu entorno si te decides a invertir en inmuebles (más allá de tu propia vivienda) es «Estás loco. Te vas a arruinar. Es muy arriesgado…».

Si te ven convencido, les explicas que tu objetivo es vivir de esas rentas y que vas a comprar inmuebles rentables (no donde ellos vivirían casi seguro), la segunda opinión que tendrán es: «Hombre, por lo menos compra inmuebles buenos. Ten un patrimonio de calidad».

Libertad Inmobiliaria no va de tener mucho, sino de vivir mucho. De ser libre. No va de patrimonio. Va de tener rentas pasivas.

Un amigo de mi familia tiene mucho patrimonio. No siempre fue así. Es una persona inquieta que montó distintos negocios en su juventud, vivió en varios países y llegó un punto en el que decidió construir un patrimonio inmobiliario para su familia.

En concreto se centró en comprar edificios, uno de ellos en el barrio de Salamanca en Madrid, que le costó varios millones de euros. Le llevó bastantes años de negociaciones, consultas, endeudamiento, avales personales, abogados… La operación se fue cocinando a fuego lento. Se convirtió en su objetivo principal y dedicó todo su esfuerzo en ello. Con mucho riesgo.

Y finalmente, allá por 2002 consiguió adquirir el 100% de la propiedad.

Hacerse con ese edificio magníficamente situado y con un valor de muchos millones de euros. Quería que esta inversión (tanto el patrimonio como las rentas que daría) fuera el seguro para sus hijas y su mujer. Pasara lo que pasara tendrían «la vida resuelta».

Y vaya si la tuvieron. Unas semanas después de firmar en notaría toda la operación, su mujer abandonó la casa junto a sus dos hijas pequeñas y le entregó la carta de divorcio.

Una de las claves de esta operación fue la fiscalidad. Estaba todo pensado para minimizar la carga impositiva futura. Y eso incluía que las hijas y ahora exmujer tuvieran una participación mayoritaria en el edificio. Al fin y al cabo, todo quedaba en casa y era indiferente que fueran o no propietarias porque en el futuro, lo lógico es que lo heredaran.

¿Quién se podía imaginar que algo así podía suceder?

A día de hoy, casi 20 años después, esta es la situación:

• Ese edificio tiene un valor superior a los 20 millones de euros.

• Las rentas de alquiler van íntegramente para la exmujer y las hijas

• El problema es que Hacienda entiende que el otro propietario (mi amigo) está ingresando su parte (el 28% del total), aunque a su cuenta corriente no llegue ni un euro. Por lo que le toca pagar, y no poco, cada año en renta.

• Por si fuera poco, le toca contribuir con su parte proporcional del IBI, que no es precisamente barato en este edificio.

• Y claro, el impuesto de patrimonio tampoco se lo perdonan.

Es decir, esta persona tiene mucho patrimonio. En concreto un 28% sobre un edificio de 20 millones de euros. Es decir, unos 6 millones de euros.

Pero tiene dos problemas:

• Solo le genera gastos e impuestos. Cero ingresos.

• No puede venderlo. Está en minoría y vender una parte (proindiviso) minoritaria de un edificio de este valor es muy complejo.

Compara esta situación con la de Susana, una de mis alumnas. Tiene 50

años y empezó a invertir hace tres. Con un salario humilde, ahorrando y aprovechando la financiación ha comprado cinco pisos en estos tres años.

Su patrimonio no es grande.

Por hacer unos números rápidos y aproximados:

• Ha comprado cinco pisos de unos 50.000 € cada uno.

• Ha puesto 10.000 € de su bolsillo en cada piso.

• Con estos números, tendría 250.000 € de activos y 200.000 € de deuda.

• Su patrimonio puede ser de unos 50.000 €*

*En realidad su patrimonio es algo mayor porque tiene también su vivienda habitual y algunas inversiones en fondos indexados, pero podría perfectamente ser algo así (y por privacidad y simplicidad lo mantengo de esta forma).

Sin embargo, cada uno de los inmuebles le deja 200 € de *cashflow* cada mes.

Son 1.000 € al mes. 12.000 € al año.

Comparemos:

Rico

Libre

Patrimonio

6 millones €

50.000 €

Cashflow

-50.000 €

+12.000 €

Liquidez

Atado de pies y

Total liquidez para

manos

vender cuando quiera

Mi conclusión:

El patrimonio es ego. Queda muy bien decir (y sentir) que eres propietario de un edificio de primer orden en el Barrio de Salamanca de Madrid. Se te puede hinchar el pecho sabiendo que tu patrimonio vale millones de euros. Y puedes perfectamente arruinarte a pesar de ello.

De hecho, no es necesario llegar a esta situación límite en que hay un divorcio de por medio y no puedas cobrar rentas. Simplemente puedes Carlos Galán

77

comprar dos pisos caros que apenas generen rentabilidad y no cubran ni siquiera los gastos, impuestos y cuota de la hipoteca.

Yo me quedo con la estrategia de Susana. El *Cashflow* es libertad. Libertad inmobiliaria.

Siempre prefiero más *Cashflow* (en proporción) que más patrimonio.

Realmente lo que buscas es más simple: tener *Cashflow*. Tener ingresos pasivos. Ser independiente de tu trabajo. Tener libertad de tiempo. Solo el *Cashflow* te da libertad.

78

Libertad Inmobiliaria

7. El plan para vivir de tus rentas inmobiliarias

Antes de entrar en los números de cómo trazar tu plan para construir tu patrimonio inmobiliario que te lleve a la libertad financiera, quiero que veamos por qué funciona.

Muchas personas normales y corrientes han conseguido la libertad financiera invirtiendo en inmuebles partiendo de cero. Y no es casualidad.

Muchas veces no es porque sean los más listos. Y es que cuando inviertes en inmuebles para alquilar, en realidad estás aprovechándote de las cinco fuentes de rentabilidad que tienen estas inversiones y que las hacen diferentes de todas las demás. Es esta unión de fuentes de creación riqueza lo que permite que el interés compuesto actúe, tu inversión crezca de forma exponencial, se genere el *efecto bola de nieve* y puedas vivir de tus rentas inmobiliarias.

Las cinco fuentes de rentabilidad de los inmuebles para alquilar:

Rentabilidad #1: *Cashflow*

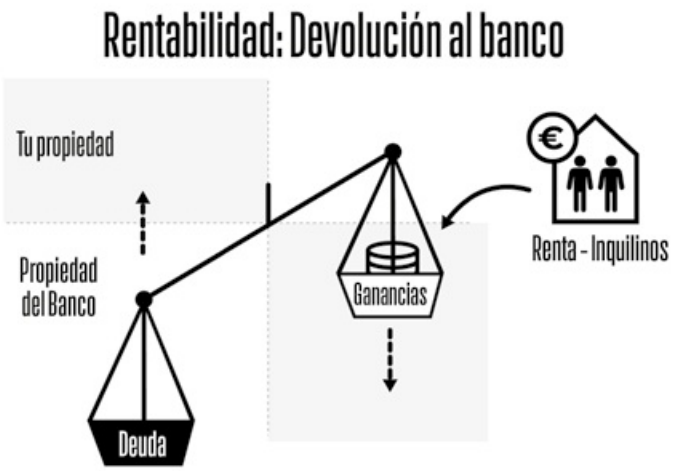
Cuando compras viviendas y las pones en alquiler, generas ingresos todos los meses, de forma recurrente y estable. Si además lo haces de forma analítica y cuidando dónde pones tu dinero,

incluso después de pagar todos los gastos y pagar tu cuota del préstamo, te quedará un *cashflow* interesante cada mes.

Nota: el *cashflow* es el dinero que queda en tu cuenta cada mes. Se traduce del inglés como flujo de caja y se calcula como: **Ingresos – Gastos – Cuota Préstamo**

Carlos Galán

79



Esta es la primera fuente de riqueza de las inversiones inmobiliarias, siempre que tu modelo sea el de conseguir rentas semipasivas mes a mes. Es el dinero que queda en tu bolsillo a final de cada mes.

Rentabilidad #2: Revalorización

La realidad es que los activos inmobiliarios históricamente suben de precio al igual que los precios de toda la economía. Hay inflación inmobiliaria.

De hecho, como hemos visto en el capítulo 4, la vivienda puede subir mucho más deprisa que los precios generales (y así ha sucedido en España en las últimas tres décadas).

Date cuenta de que los precios de los alquileres también tienden a subir con el tiempo por lo que no solo se revaloriza tu inversión, sino que también aumenta tu beneficio mensual.

Rentabilidad #3: Devolución al banco

Además de pagar todos los gastos de la vivienda como la comunidad, el IBI, los seguros o el mantenimiento, lo bonito de este modelo es que tu inquilino también está pagando tu hipoteca. Cada mes pagas al banco la cuota de hipoteca, que incluye tanto los intereses como la devolución del dinero que te prestó el banco.

80

Libertad Inmobiliaria

Imagina para este ejemplo que una vivienda está compuesta por 1.000 ladrillos. Inicialmente, cuando la compraste, el banco puso del dinero para el 80% y tenía 800 ladrillos. Tú pusiste el resto: el 20% y tenías 200 ladrillos. Cada mes vas devolviendo dinero al banco y te entrega «ladrillos». Así que cada mes tienes más ladrillos, que tienen valor y por tanto son más rentabilidad para ti.

De hecho, llegará un día en que tus inquilinos habrán ido pagando la vivienda entera y será 100% tuya. Es más, podrías venderla y habrás creado un patrimonio muy interesante sin haber puesto casi dinero.

Rentabilidad #4: Menos impuestos

Este es un punto que suele pasarse por alto cuando hablamos de inversiones inmobiliarias y que de hecho muchos inversores ni siquiera conocen o aprovechan.

Hay menos impuestos por varias vías:

1. Tu impuesto por tener rentas inmobiliarias es mucho menor del que tienes por tu sueldo o por tus ingresos como autónomo. Con tu trabajo puedes llegar a pagar casi el 50% en de impuestos, mientras que con las rentas de alquileres, puedes tener una reducción del 60% si alquilas en larga temporada y por tanto tu impuesto real es de menos del 20%. Y además no pagas sobre los ingresos, sino solo por el beneficio (ingresos – gastos).

Impuesto de cobrar

10.000 € adicionales

Trabajo Cuenta Ajena

Alquileres

Impuesto (%)

Hasta 47%

Hasta 19%

Impuesto (€)

Hasta 4.700 €

Hasta 1.900 €

2. Puedes deducir gastos. Prueba a poner en tu declaración de la renta que has tenido que gastarte 100 € al mes para ir al trabajo, 200

€ en ropa y 300 € por la guardería del niño y verás que recibirás una carta de Hacienda

diciéndote que así no funcionan las cosas. Sin embargo, con los alquileres sí puedes deducir la mayoría de gastos por lo que solo pagas por tu beneficio real. En tu trabajo por cuenta Carlos Galán

ajena pagas por todo el ingreso, independientemente de que tengas gastos para poder ir a trabajar.

3. Dinero de hipoteca: el único dinero que puedes recibir sin pagar impuestos. Fíjate: en un país como España, y prácticamente en cualquier país del mundo, cuando recibes dinero, venga de donde venga y siempre evidentemente que sea legal, pagas impuestos.

Dinero recibido por:

Impuesto a pagar

Sueldo

IRPF («Renta»)

Herencia/Donación

Impuesto de sucesiones y donaciones

Venta de acciones o inmueble

Ganancia patrimonial (IRPF)

Dividendos de un negocio

Rendimientos capital mobiliario (IRPF)

Rentas de alquiler

Rendimientos capital inmobiliario (IRPF)

Financiación (hipoteca o préstamo)

EXENTO ;)

Sin embargo, cuando pides financiación recibes un dinero por el cual no pagas impuestos. Es otro de los beneficios ocultos de la deuda buena.

Rentabilidad #5: Financiación o Apalancamiento Te explico esta fuente de rentabilidad con un ejemplo práctico.

Imagina una vivienda que compras por 50.000 € y alquilas por 500 € al mes.

Tiene unos ingresos anuales de 6.000 €. Y unos gastos anuales: 1.500 €. Por tanto, tu *cashflow* o beneficio es de 4.500 €.

Al contado

Con financiación

Precio Compra

50.000 €

50.000 €

Dinero de tu bolsillo

50.000 €

10.000 €

Ingreso Anual

6.000 €

6.000 €

Gasto Anual

-1.500 €

-1.500 €

Cuota de préstamo anual

0 €

- 2.400 €

Cashflow anual

4.500 €

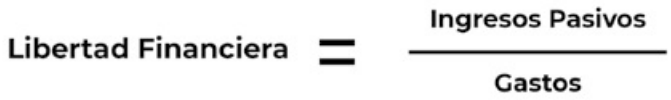
2.100 €

Rentabilidad s/tu dinero

9%

21%

Libertad Inmobiliaria



Si la compras al contado, es decir, sin financiación, tu rentabilidad es de 4.500 €/50.000 € = 9%. Nada mal.

Ahora imagina que financias esta compra (usas el apalancamiento) y pones de tu bolsillo 10.000 €. Pides al banco los 40.000 € que faltan y te queda una cuota de 200 € al mes (en total, pagas al banco 2.400 € al año). Veamos ahora tu rentabilidad.

Ahora tu *cashflow* baja a 2.100 €. Sin embargo, tu rentabilidad es de 2.100 €

/ los 10.000 € que has puesto de tu bolsillo = 21%.

Fíjate: tu rentabilidad, solo por incluir apalancamiento, financiación, deuda buena, ha subido desde el 9% hasta el 21%. Se ha duplicado.

Por eso esta es la quinta fuente de rentabilidad en las inversiones inmobiliarias: usar deuda buena, es decir usar el dinero de otros (generalmente del banco, y normalmente en forma de hipoteca, aunque no necesariamente) para construir tu patrimonio y generar *cashflow*.

Hay que hacerlo con cuidado porque el apalancamiento, como su nombre indica, apalanca o multiplica tus resultados. Si lo usas con cuidado y haces buenas inversiones, te hará millonario. Si lo usas sin tener en cuenta los riesgos, sin ser analítico, sin saber bien lo que haces, puede que tengas problemas.

Definamos la libertad financiera

Antes de seguir vamos a definir qué significa tener libertad financiera.

No se trata de tener una vida lujosa, o al menos no es mi definición.

Para mí, tienes libertad financiera cuando consigues cubrir tus gastos mensuales (tu nivel de vida) a través de ingresos pasivos. Es decir, gracias a ingresos que no dependan de cambiar tu tiempo por dinero (o sea, ser libre para poder dedicarlo a lo que quieras). En realidad, la libertad financiera no va tanto de dinero, sino de tiempo. Esa es la única libertad posible.

Carlos Galán

83

No es «todo o nada». Si tienes 1.000 € de ingresos pasivos y tus gastos mensuales son de 2.000 €, entonces tienes un 50% de libertad financiera. Es mucho mejor que 0%. Y te aseguro que psicológicamente es muy diferente una y otra situación.

Para conseguir la libertad financiera el camino está claro: coleccionar fuentes de ingresos pasivos. Pueden ser inmuebles (el ingreso pasivo por excelencia) u otros (dividendos, royalties, beneficios de negocios pasivos etc).

Hace tiempo que decidí no coleccionar más cromos, sellos, camisetas u objetos en general y me centré en coleccionar fuentes de ingresos pasivos.

Enfócate en esto y te irás acercando cada vez más.

El camino a la libertad, en números

La verdadera potencia de los inmuebles se despliega cuando se unen estas cinco fuentes de rentabilidad y continúas el camino, reinvirtiendo y adquiriendo nuevos inmuebles, con la ayuda del interés compuesto.

El proceso, de forma resumida es:

• Compras una vivienda y pones poco dinero de tu bolsillo.

• La alquilas, ingresas, pagas tus gastos y cuota de hipoteca y generas *cashflow* cada mes.

• Con este *cashflow* generado y con tus otros ahorros o ingresos, vas coleccionando nuevos activos (inmuebles).

• Estos activos se revalorizan y los alquileres van subiendo con el tiempo.

• Cada día, cada mes, cada año que pasa eres «más propietario» de esos inmuebles porque estás pagando la deuda. Bueno, en realidad tus inquilinos están pagando esa deuda («las viviendas se pagan solas»).

• Llega un punto en que el *cashflow* de tus inversiones cubre tus gastos y eres libre financieramente.

• Finalmente, tus inversiones están totalmente pagadas y tu *cashflow* es todavía mayor porque ya no tienes cuotas que pagar al banco y además has construido un patrimonio que te hace millonario (sí, ahora verás los números).

Vamos a hacer números

Hagamos un repaso rápido de lo que puedes conseguir si inviertes en 1

inmueble, con estos supuestos:

Valor inmueble

60.000 €

Financiación

80%

Gastos iniciales

10%

Inversión inicial de tu

bolsillo

18.000 €

Inflación anual

3%

Alquiler Mensual

600 €

Gastos mensuales

100 €

Años préstamo

30 años

Cuota préstamo

250 €

Supongamos que compras un inmueble de 60.000 € de valor de compra.

Que alquilas por 600 € al mes. Y después de pagar cuota de hipoteca, gastos y posibles imprevistos o períodos vacío, te deja 250 € cada mes en tu cuenta.

Para esta compra, el banco te financia el 80% del valor de compra (80% *

60.000 € = 48.000 €). Por lo que tendrás que poner de tu bolsillo los 12.000

€ restantes + los gastos de compra (aproximadamente un 10% sobre los 60.000 € = 6.000 €). En total, 18.000 €.

Además, suponemos que habrá una inflación anual del 3% (en línea con la inflación histórica en

España en las últimas dos décadas).

Esta inflación afecta a:

- Los ingresos de alquiler

- Los gastos de alquiler

- El valor de la vivienda

Carlos Galán

85

Suponemos también que la cuota de la hipoteca se mantendrá fija (tipo de interés fijo).

Y con todos estos datos, esto es lo que ocurre al cabo de 30 años: **Año**

Alquiler

Gastos

Cuota

Deuda

Patrimonio

Hipoteca

Cashflow

Valor

inmueble

pendiente

Neto

1

7.200 €

-1.200 €

-3.000 €

3.000 €

60.000 €

-48.000 €

12.000 €

2

7.416 €

-1.236 €

-3.000 €

3.180 €

61.800 €

-46.400 €

15.400 €

3

7.638 €

-1.273 €

-3.000 €

3.365 €

63.654 €

-44.800 €

18.854 €

4

7.868 €

-1.311 €

-3.000 €

3.556 €

65.564 €

-43.200 €

22.364 €

5

8.104 €

-1.351 €

-3.000 €

3.753 €

67.531 €

-41.600 €

25.931 €

6

8.347 €

-1.391 €

-3.000 €

3.956 €

69.556 €

-40.000 €

29.556 €

7

8.597 €

-1.433 €

-3.000 €

4.164 €

71.643 €

-38.400 €

33.992 €

8

8.855 €

-1.476 €

-3.000 €

4.379 €

73.792 €

-36.800 €

36.800 €

9

9.121 €

-1.520 €

-3.000 €

4.601 €

76.006 €

-35.200 €

40.806 €

10

9.394 €

-1.566 €

-3.000 €

4.829 €

78.286 €

-33.600 €

44.686 €

11

9.676 €

-1.613 €

-3.000 €

5.063 €

80.635 €

-32.000 €

48.635 €

12

9.966 €

-1.661 €

-3.000 €

5.305 €

83.054 €

-30.400 €

52.645 €

13

10.265 €

-1.711 €

-3.000 €

5.555 €

85.546 €

-28.800 €

56.746 €

14

10.573 €

-1.762 €

-3.000 €

5.811 €

88.112 €

-27.200 €

60.912 €

15

10.891 €

-1.815 €

-3.000 €

6.076 €

90.755 €

-25.600 €

65.155 €

16

11.217 €

-1.870 €

-3.000 €

6.348 €

93.478 €

-24.000 €

69.478 €

17

11.554 €

-1.926 €

-3.000 €

6.628 €

96.282 €

-22.400 €

73.882 €

18

11.901 €

-1.983 €

-3.000 €

6.917 €

99.171 €

-20.800 €

78.371 €

19

12.258 €

-2.043 €

-3.000 €

7.215 € 102.146 €

-19.200 €

82.946 €

20

12.625 €

-2.104 €

-3.000 €

7.521 € 105.210 €

-17.600 €

87.610 €

21

13.004 €

-2.167 €

-3.000 €

7.837 € 108.367 €

-16.000 €

92.367 €

22

13.394 €

-2.232 €

-3.000 €

8.162 €

111.618 €

-14.400 €

97.218 €

23

13.796 €

-2.299 €

-3.000 €

8.497 € 114.966 €

-12.800 € 102.166 €

24

14.210 €

-2.368 €

-3.000 €

8.842 €

118.415 €

-11.200 € 107.215 €

25

14.636 €

-2.439 €

-3.000 €

9.197 € 121.968 €

-9.600 € 112.368 €

26

15.075 €

-2.513 €

-3.000 €

9.563 €

125.627 €

-8.000 € 117.627 €

27

15.527 €

-3.588 €

-3.000 €

9.940 € 129.395 €

-6.400 € 122.995 €

28

15.993 €

-2.666 €

-3.000 €

10.328 € 133.277 €

-4.800 € 128.477 €

29

16.473 €

-2.746 €

-3.000 €

10.728 €

137.276 €

-3.200 € 134.076 €

30

16.976 €

-2.828 €

-3.000 €

11.139 € 141.394 €

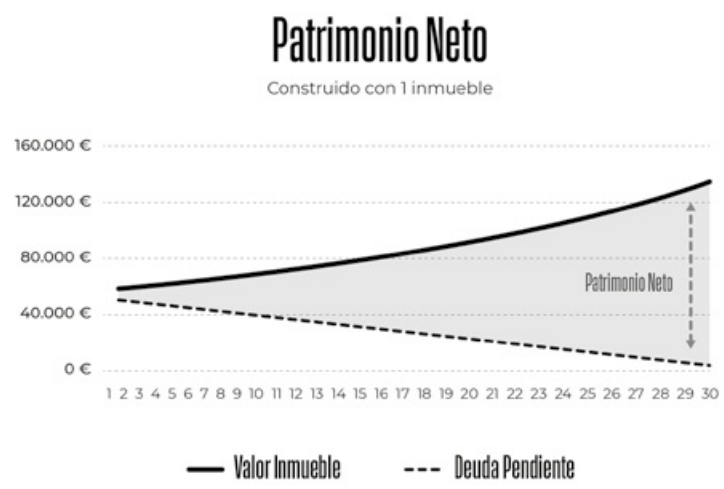
-1.600 € 139.794 €

Total

195.452 €

139.794 €

335.246 €



Como puedes ver en la tabla, cada año pasan varias cosas:

• El alquiler sube un 3% según la inflación

• Los gastos también suben un 3%, pero como son menores a los ingresos, nuestro *cashflow* aumenta cada año.

• El inmueble se revaloriza y cada año vale más, un 3% más cada año.

• Nuestra deuda con el banco va cayendo cada año. De la cuota de la hipoteca, una parte va a pagar intereses y otra va a devolver el dinero al banco. Como puedes ver, de hecho, al cabo de 30 años, la deuda es cero. Habrás devuelto el 100% del dinero al banco y el inmueble será 100% tuyo.

• Cada año nuestro «patrimonio neto» (valor de la vivienda – deuda pendiente) va subiendo precisamente por ese doble motivo (sube el valor de la vivienda y baja el importe de la deuda).

En el gráfico puedes ver cómo aumenta el valor del inmueble gracias a la inflación (de manera exponencial). Al mismo tiempo la deuda pendiente se reduce hasta desaparecer. La diferencia es el patrimonio neto.

Carlos Galán





En el gráfico puedes ver cómo va creciendo el *cashflow* acumulado de manera exponencial gracias a la inflación y al interés compuesto.

88

Libertad Inmobiliaria

Entonces, repasemos lo que hemos conseguido al cabo de 30 años y con un solo inmueble alquilado:

1 piso

30 años

Cashflow acumulado

195.452 €

Valor vivienda

139.794 €

Total Acumulado

335.246 €

Gracias a los alquileres e, insisto, después de pagar los gastos y la cuota de la hipoteca, hemos acumulado un *cashflow* de, nada más y nada menos, 195.000 euros.

A esto le debemos sumar que la vivienda (a estas alturas ya libre de deuda, por lo que es 100% nuestra), tiene un valor de 139.000 euros (que perfectamente podríamos vender y convertir en dinero en nuestro bolsillo).

En total, si sumamos ambos beneficios, hemos conseguido 335.000 euros.

La importancia de entender esta posibilidad es tal, que quiero que quede muy claro lo que hemos hecho:

- Año 1: hemos invertido 18.000 euros de nuestro bolsillo. *Por cierto, hay formas de exprimir más esta cifra y poner menos (por ejemplo, 10.000 euros), pero prefiero hacer este ejercicio más conservador.*

El resto del dinero, lo ha puesto el banco.

- Años 1 a 30: el inquilino ha ido pagando el alquiler, con lo que hemos cubierto los gastos, hemos devuelto todo lo que debíamos al banco, y además hemos generado mucho *cashflow* (195.000 euros).

- Año 31: la vivienda es nuestra (y tiene un valor de 140.000 euros). Y, lo mejor, seguimos cobrando alquileres cada mes. De hecho, ahora nuestro *cashflow* es mayor porque ya no tenemos que pagar esos 3.000 € al año al banco. En el año 31 tendremos un beneficio de unos 14.000 euros anuales, y subiendo.

Resumiendo, invertimos 18.000 € y conseguimos, a lo largo de 30 años, 335.000 €.

Carlos Galán

89

1 Piso + 30 años

Inversión inicial

18.000 €

Retorno total

335.246 €

Rentabilidad

19x

Multiplicamos nuestro dinero por 19x. ¿No te parece increíble?

5 pisos en 5 años

Muy bien. Hemos visto los números de un único inmueble. Ahora, veamos el negocio «escalando». Una propuesta ambiciosa, pero realista. Comprar 5 pisos en 5 años. (Aunque puedes hacer tus números para 5 pisos en 10

años. O 10 pisos en 5 años. O aquello con lo que te sientas cómodo. Cada uno tiene su objetivo y sus tiempos).

Los supuestos son los mismos que en 1 inmueble, multiplicado por 5: **Supuestos**

Valor inmuebles

300.000 €

Financiación

80%

Gastos iniciales

10%

Inversión inicial de tu bolsillo

90.000 €

Inflación anual

3%

Alquiler Mensual

3.000 €

Gastos mensuales

500 €

Años préstamo

30 años

Cuota préstamo

1.250 €

Son 5 inmuebles de 60.000 €, lo que hace un valor total de 300.000 €.

Son 18.000 € por inmueble de tu bolsillo, lo que hace un total de 90.000 €

para comprar 5, etc.

Libertad Inmobiliaria

Con todos estos datos, esta es la situación al cabo de 30 años: **Año**

Alquiler

Gastos

Cuota

Deuda

Hipoteca Cashflow

Valor

inmueble pendiente Patrimonio Neto

1

36.000 €

-6.000 €

-15.000 €

15.000 €

300.000 € -240.000 €

60.000 €

2

37.080 €

-6.180 €

-15.000 €

15.900 €

309.000 € -232.000 €

77.000 €

3

38.192 €

-6.365 €

-15.000 €

16.827 €

318.270 € -224.000 €

94.270 €

4

39.338 €

-6.556 €

-15.000 €

17.782 €

327.818 € -216.000 €

111.818 €

5

40.518 €

-6.753 €

-15.000 €

18.765 €

337.653 € -208.000 €

129.653 €

6

41.734 €

-6.956 €

-15.000 €

19.778 €

347.782 € -200.000 €

147.782 €

7

42.986 €

-7.164 €

-15.000 €

20.822 €

358.216 € -192.000 €

166.216 €

8

44.275 €

-7.379 €

-15.000 €

21.896 €

368.962 € -184.000 €

184.962 €

9

45.604 €

-7.601 €

-15.000 €

23.003 €

380.031 € -176.000 €

204.031 €

10

46.972 €

-7.829 €

-15.000 €

24.143 €

391.432 € -168.000 €

223.432 €

11

48.381 €

-8.063 €

-15.000 €

25.317 €

403.175 € -160.000 €

243.175 €

12

49.832 €

-8.305 €

-15.000 €

26.527 €

415.270 € -152.000 €

263.270 €

13

51.327 €

-8.555 €

-15.000 €

27.773 €

427.728 € -144.000 €

283.728 €

14

52.867 €

-8.811 €

-15.000 €

29.056 €

440.560 € -136.000 €

304.560 €

15

54.453 €

-9.076 €

-15.000 €

30.378 €

453.777 € -128.000 €

325.777 €

16

56.087 €

-9.348 €

-15.000 €

31.739 €

467.390 € -120.000 €

347.390 €

17

57.769 €

-9.628 €

-15.000 €

33.141 €

481.412 € -112.000 €

369.412 €

18

59.503 €

-9.917 €

-15.000 €

34.585 €

495.854 € -104.000 €

391.854 €

19

61.288 €

-10.215 € -15.000 €

36.073 €

510.730 € -96.000 €

414.730 €

20

63.126 €

-10.521 €

-15.000 €

37.605 €

526.052 € -88.000 €

438.052 €

21

65.020 €

-10.837 € -15.000 €

39.183 €

541.833 € -80.000 €

461.833 €

22

66.971 €

-11.162 €

-15.000 €

40.809 €

558.088 € -72.000 €

486.088 €

23

68.980 €

-11.497 €

-15.000 €

42.483 €

574.831 € -64.000 €

510.831 €

24

71.049 €

-11.842 € -15.000 €

44.208 €

592.076 € -56.000 €

536.076 €

25

73.181 €

-12.197 € -15.000 €

45.984 €

609.838 € -48.000 €

561.838 €

26

75.376 €

-12.563 € -15.000 €

47.813 €

628.133 € -40.000 €

588.133 €

27

77.637 €

-12.940 € -15.000 €

49.698 €

646.977 € -32.000 €

614.977 €

28

79.966 €

-13.328 € -15.000 €

51.639 €

666.387 € -24.000 €

642.387 €

29

82.365 €

-13.728 €

-15.000 €

53.638 €

686.378 € -16.000 €

670.378 €

30

84.836 €

-14.139 € -15.000 €

55.697 €

706.970 €

-8.000 €

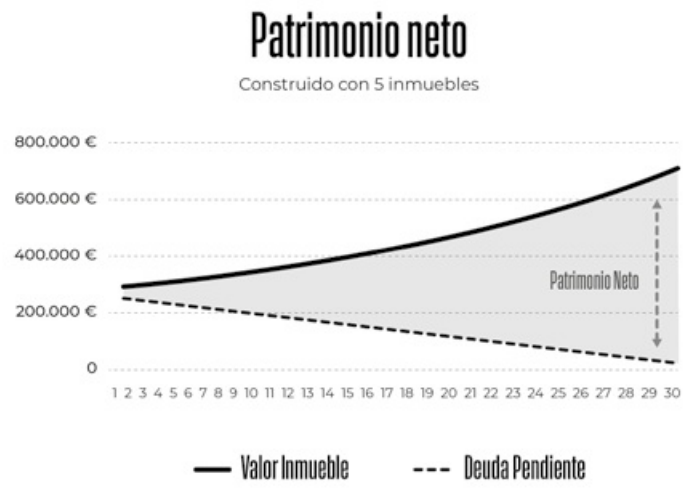
698.970 €

Total

977.262 €

698.970 €

1.676.232 €



¿Lo estás viendo?

En 30 años y con 5 pisos, conseguimos:

• 977.000 euros de *cashflow* que ya están en nuestro bolsillo (y que, de hecho, seguramente te habrán permitido, si quieres, vivir de rentas desde los primeros años)

• Un patrimonio (ya pagado: ¡gracias inquilinos!) de 5 inmuebles que tienen un valor de 698.000 euros.

Es decir, en total, hemos acumulado 1.676.000 euros.

5 pisos + 30 años

Inversión inicial

90.000 €

Retorno total

1.676.232 €

Rentabilidad

19x

Con una inversión inicial de 90.000 € (18.000 € por inmueble), lo hemos multiplicado, gracias al interés compuesto, gracias a la inflación, gracias al banco y gracias a los inquilinos, por 19 veces, hasta 1.676.000 euros.

Así puedes hacerte millonario con los inmuebles.

Libertad Inmobiliaria





Carlos Galán

93

¡Es muy lento!

Puede que pienses: «Carlos, estos números son impresionantes, pero no quiero esperar 30 años». «Esto es demasiado lento».

Pues sí. Lo siento. Esto NO es magia.

Es muy potente y a mí me parece brutal lo que podemos conseguir en solo 30 años (sí, SOLO, 30 años = un tercio de nuestra esperanza de vida).

Ten en cuenta que puedes hacerlo en paralelo totalmente a tu trabajo y a tu vida. No es totalmente pasivo, pero no te lleva demasiado tiempo cada mes. Ten en cuenta también que el patrimonio que construyas se queda ahí. Seguirá dándote rentas de por vida. Para ti o para tu familia.

No hemos hecho los números, pero la situación a partir de los 30 años, solo mejora. Ya no tienes que pagar al banco la hipoteca, por lo que tu *cashflow* es aún mayor cada mes.

Si te parece lento, puedes intentar acelerarlo de varias formas:

• Mejorando la rentabilidad del alquiler. Comprando en zonas más rentables, inmuebles más rentables, o en modalidades más rentables (como el alquiler por habitaciones).

• Exprimiendo la financiación y poniendo menos dinero de tu bolsillo.

• Comprando más inmuebles. Por ejemplo, 2 pisos al año durante 5

años (total 10 inmuebles). De esa forma, en menos tiempo llegarás a tu objetivo.

Año

Alquiler

Gastos

Cuota

Deuda

Patrimonio

Hipoteca Cashflow

Valor

inmueble pendiente

Neto

1

36.000 €

-6.000 €

-15.000 €

15.000 € 300.000 € -240.000 €

60.000 €

2

37.080 €

-6.180 €

-15.000 €

15.900 € 309.000 € -232.000 €

77.000 €

3

38.192 €

-6.365 €

-15.000 €

16.827 € 318.279 € -224.000 €

94.270 €

4

39.338 €

-6.556 €

-15.000 €

17.782 €

327.818 €

-216.000 €

111.818 €

5

40.518 €

-6.753 €

-15.000 €

18.765 €

337.653 €

-208.000 €

129.653 €

Total

84.274 €

129.653 €

94

Libertad Inmobiliaria

¿Realmente es lento?

Fíjate en lo que puedes conseguir en solo 5 años: Esta tabla está recortada únicamente hasta el año 5.

Has conseguido un patrimonio neto de 129.000 € (las viviendas se han revalorizado y has devuelto dinero al banco), además de generar un *cashflow* de 84.000 €.

Es decir, tienes 213.000 € con una inversión inicial de 90.000 € hace 5 años.

¡Dime con qué inversión duplicas tu dinero en 5 años!

Es una rentabilidad anual del 19%. Por lo que es una muy buena inversión.

¡No tengo el dinero para empezar!

Esta es otra de las cosas que pueden venirte a la cabeza.

«Me gusta el plan, estoy convencido, pero, ¿de dónde saco yo ese dinero inicial para 5 pisos en 5 años?»

Me alegra que lo preguntes.

Te cuento cómo veo este «problema» por si te sirve:

#1: Revisa la excusa #2 del capítulo 3. Allí te doy una explicación más detallada de cómo enfocar mentalmente este asunto.

#2: Cada cosa en su momento. Creo que muchas veces nos atascamos en problemas que no tenemos todavía. Bueno, muchas veces no, el 99% de las preocupaciones que tenemos no son reales sino simples imaginaciones futuras (o pasadas) de nuestra mente. Y pensar (preocuparte)

en cómo vas a conseguir el dinero para tu cuarto inmueble cuando todavía no te has puesto a buscar el primero, no es nada bueno para conseguir tu objetivo.

Tu tarea inicial es comprar el primer piso. Y conseguir el dinero para ESE

(y solo ese) inmueble.

#3: Se hace camino al andar. Y tu primer inmueble es la clave. Ten en cuenta que juegas con una ventaja.

Carlos Galán

95



El primer inmueble que pones en alquiler viene con tres regalos que te ayudarán a seguir creciendo:

• Te empieza a dar un *cashflow*, que te ayudará a conseguir el dinero para el siguiente inmueble.

• Te da ingresos que puedes demostrar al banco, para que te financie el siguiente inmueble.

• Y quizá más importante, te da experiencia. Te hace ver que es posible, que puedes hacerlo, te da contactos… Esto te ayudará a mejorar la rentabilidad del siguiente piso. Incluso te ayudará a poner menos dinero de tu bolsillo porque ya has pasado el proceso y puedes aprender de él.

#4: El que algo quiere, algo le cuesta. Sinceramente, el premio de hacer esto es realmente alto. Como hemos visto:

5 pisos + 30 años

Inversión inicial

90.000 €

Retorno total

1.676.232 €

Rentabilidad

19x

96

Libertad Inmobiliaria

Si este premio (multiplicar tu dinero x19 veces y crear un patrimonio de 1.676.000 euros, además de permitirte en un tiempo vivir de rentas, en función de cuáles sean tus gastos mensuales) no es suficiente para ponerte en marcha y conseguir, como sea, 90.000 € en 5 años (18.000 € cada año), quizá no lo merezcas.

Lo digo clara y duramente porque pienso que es lo mejor.

Todo lo que necesitas es ahorrar 1.500 € al mes para dedicar a esto. No hay trucos (bueno, sí lo hay, ahora te lo cuento). Por supuesto si ya tienes ahorros, no necesitarás ahorrar tanto cada mes.

Tienes dos opciones: o ingresas más (sí, puedes trabajar más, o cambiarte de trabajo a uno que pague más, o tener un segundo o tercer trabajo, ¿por qué no?). O gastas menos (no hace falta que lo explique).

Además, ten en cuenta el punto #3: cada inmueble te ayuda con el siguiente, por lo que no tendrás que ahorrar tanto (siempre que te pongas en marcha): cada inmueble adicional te dará unos 3.000 € de *cashflow* anual.

Año

Compra

Pisos

Cashflow

Inversión Inicial

Pisos

Totales

Generado

Necesaria

1

+ 1 piso

0 pisos

-

18.000 €

2

+ 1 piso

1 piso

3.000 €

15.000 €

3

+ 1 piso

2 pisos

6.000 €

12.000 €

4

+ 1 piso

3 pisos

9.000 €

9.000 €

5

+ 1 piso

4 pisos

12.000 €

6.000 €

Total

60.000 €

Fíjate en esta tabla.

El año 1 compras tu primer piso y necesitas 18.000 €.

Este piso te genera 3.000 € de *cashflow* durante ese año, por lo que en tu segundo piso, que comprarás el año 2, ya no necesitas ahorrar 18.000 €, sino solamente 15.000 € (18.000 € - 3.000 €).

Para el tercer piso, como ya tendrás dos pisos en alquiler, estás generando 6.000 € de *cashflow* al año. Por lo que ahora, necesitas conseguir únicamente 12.000 €. Y así sucesivamente.

De hecho si te das cuenta, con este planteamiento de 1 piso al año durante 5 años, ya no necesitas ahorrar 90.000 €, sino que te basta con 60.000 €

porque el resto «lo financian» los inmuebles que vas teniendo.

¿No es esto genial? Ya no necesitas ahorrar 1.500 € al mes, sino 1.000 €. Esto por supuesto, suponiendo que no tengas ningún ahorro previo y que todavía no estés ahorrando. Si ya lo tienes, evidentemente necesitas menos esfuerzo.

Ahora sí que sí: si no eres capaz de hacer ese sacrificio/compromiso, probablemente no mereces el premio.

Por darte la última opción: puedes exprimir la financiación y necesitar menos de 18.000 € de inversión inicial por cada piso (más adelante en el libro te contaré sobre esto).

Y, por cierto, si no puedes ir a este ritmo, podrías comprar 5 pisos en 10 años.

Es decir, un piso cada dos años y esta sería la situación: **Año**

Compra

Pisos

Cashflow

Inversión Inicial

Pisos

Totales

Generado

Necesaria

1

+ 1 piso

0

18.000 €

2

1 piso

3.000 €

3

+ 1 piso

1 piso

3.000 €

12.000 €

4

2 pisos

6.000 €

5

+ 1 piso

2 pisos

6.000 €

6.000 €

6

3 pisos

9.000 €

7

+ 1 piso

3 pisos

9.000 €

0 €

8

4 pisos

12.000 €

9

+ 1 piso

4 pisos

12.000 € -6.000 € (Negativo)

10

5 pisos

15.000 €

Total

36.000 €

En este caso, necesitas 36.000 euros de tu bolsillo, durante 5 años para llegar al tercer inmueble. Es decir, 600 euros al mes. Ahora sí que no tienes excusa.

A partir de entonces, esos tres inmuebles autofinancian el cuarto inmueble (en el año 7). Y por supuesto el quinto inmueble también (en el año 9).

Y si esto es mucho para ti, puedes ir más despacio. Por ejemplo, puedes ahorrar durante más tiempo y comprar inmuebles poco a poco.

#5: Llega la fase de despegue (aceleración gracias al interés compuesto).

Hagamos cuentas.

El interés compuesto hace que nuestra inversión «se acelere». Llega un punto (aproximadamente cuando tienes 5 pisos) en que el crecimiento se hace exponencial y se «autofinancia».

Pisos

Alquiler

Gastos

Cuota

Hipoteca

Casflow

5

36.000 €

-6.000 €

-15.000 €

15.000 €

Cuando tienes 5 inmuebles en producción (alquilados), el primer año generan unos 15.000 € de *cashflow* (y subiendo cada año con la inflación).

Prácticamente es el dinero que necesitas para hacer una siguiente compra.

Es decir, si lo que quieres es crecer (no necesitas el *cashflow* a corto plazo), puedes reinvertirlo en nuevas inversiones sin poner ahorros.

¡Con ese *cashflow* cada mes (o año) no puedo vivir de rentas!

Puede que pienses algo así viendo la tabla: «No puedo vivir con 1.250 € al mes (lo que generan los 5 pisos mientras se están pagando)».

¿Cuál es realmente tu objetivo?

Importante tener en cuenta esto. Cuando invertimos en inmuebles con esta filosofía, realmente estamos haciendo al mismo tiempo dos cosas: construir patrimonio a largo plazo (cada vez vale más y tenemos menos deuda), lo cual es «invisible» en nuestra cuenta corriente, y también estamos generando *cashflow* pasivo cada mes (esto es lo que sí es «visible»

en nuestra cuenta).

Si tu objetivo es vivir de rentas ya mismo y no tienes suficiente con ese *cashflow* puedes:

• Invertir en más pisos.

• Generar más rentabilidad por piso.

• Ten algo de paciencia: enseguida la inflación empieza ayudarte, aumentando los ingresos y por tanto tu *cashflow*: en el año 10 tu Carlos Galán

99

cashflow ya es de 2.000 € al mes (aunque es cierto que deberíamos ajustar por la inflación).

• Financiar menos para tener más *cashflow*.

• Financiar a más largo plazo para pagar menos cuota y tener más *cashflow*.

• «Capitalizar» ganancias. Fíjate: en 10 años tu patrimonio neto habrá pasado de 60.000 € en el año 1 hasta 223.000 € en el año 10. Has construido 163.000 €. O lo que es lo mismo, unos 16.000 € por año.

Podrías vender cada cierto tiempo algún inmueble para «recuperar liquidez» y poder «tirar de ese dinero» para completar las rentas de alquiler y poder vivir de ello. Aunque otra opción que me gusta más sería ampliar la deuda y recuperar liquidez si es lo que necesitas o quieres.

¿Estás en fase de construcción o de extracción?

Personalmente me gusta ver el proceso de construir un patrimonio para vivir de rentas dividido en dos fases.

Una primera fase en la que lo estás construyendo y, de hecho, no solo no utilizas el *cashflow* para tus gastos, sino que lo destinas a seguir alimentando a la vaca (entrar en nuevas operaciones o, si ya has llegado al número de propiedades marcado, a pagar deuda más rápido).

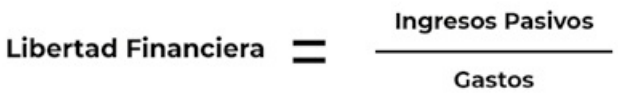
Y una segunda fase en la que ya sí te dedicas a «ordeñar» la vaca y utilizas el *cashflow* para financiar tu estilo de vida.

«Ósea que los ricos tienen ventaja… (ya sabía yo)»

Puede que caigas en esta excusa mental. Puede que digas: «claro, el que gana 10.000 € al mes lo tiene muy fácil».

Pero no, seguramente lo tenga igual de fácil o difícil.

Te cuento por qué: probablemente esa persona tenga un nivel de vida muy alto. Sí, ingresa mucho. Pero probablemente gasta más del 80% de sus ingresos. Así que su capacidad de ahorro no será tan alta. Te sorprendería ver a personas con altos salarios totalmente metidas en la carrera de la rata.



Fíjate, la libertad financiera o vivir de rentas, depende de dos factores: cuántos ingresos pasivos tengas (cuánto *cashflow*) y cuántos gastos tengas (cuál es tu nivel de vida).

Comparemos:

Juan:

Ingresos mensuales (activos, de su trabajo): **10.000 €**

Gastos mensuales: **7.500 € (el 75% de sus ingresos)** Ahorro mensual: 2.500 €

Pablo:

Ingresos mensuales: **2.000 €**

Gastos mensuales: **1.500 € (el 75% de sus ingresos)** Ahorro mensual: **500 €.**

¿Quién está en mejor situación para vivir de rentas?

Juan (el «rico») necesita muchos más pisos. Imagínate: necesita generar 7.500 € de ingresos pasivos. Por supuesto que podrá comprarlos más rápidamente, pero necesita mucho más. Pablo en cambio necesita menos.

En realidad, están en la misma situación. Porque lo que marca el tiempo que tardarás en vivir de rentas es tu porcentaje de ahorro.

Algo que podrías hacer para acelerar drásticamente el proceso es gastar menos. Por ejemplo, supongamos que Pablo decide reducir su gasto y pasar a tenerlo de 1.000 € al mes. Esto tiene un doble efecto: Carlos Galán 101

• Por un lado, ahorra más, por lo que puede ir más rápido.

• Por otro, necesita menos (estilo de vida más económico), por lo que llegará antes a su objetivo de ingresos pasivos.

Personalmente, soy partidario de tener un equilibrio. No me encanta la idea de ser austero por sistema. Prefiero centrarme en aumentar ingresos (y por supuesto en invertir y construir fuentes de ingresos pasivos, como los inmuebles). Pero veo necesario mostrar las matemáticas en caso de que decidas ahorrar y apretarte el cinturón.

8. Comprando tu primer

inmueble

Todavía recuerdo cuando empecé a buscar mi primer inmueble. Recuerdo con mucho cariño las dudas que tenía. Las conversaciones que tenía con amigos que no entendían lo que iba a hacer.

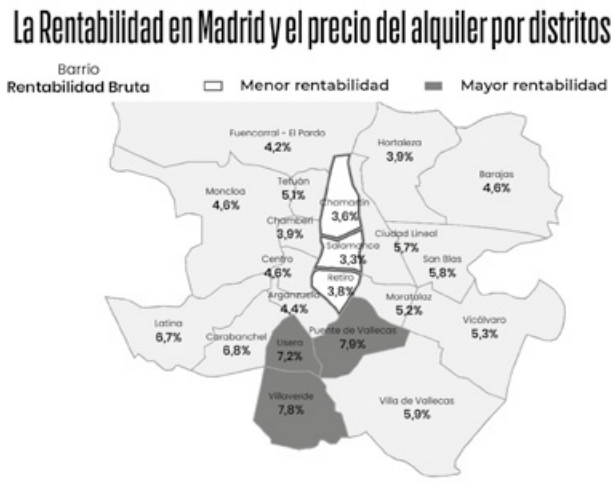
Recuerdo claramente los primeros momentos de presentarme a las inmobiliarias diciendo: «Hola, quiero comprar pisos para destinarlos a inversión». Un chaval casi imberbe con cara de inocente que se quiere meter en este mar de tiburones. Las caras de "aquí no hay hueco para ti, solo para los que tienen dinero" o "venga chaval, vete a jugar a los videojuegos y no me hagas perder tiempo" no tienen pérdida. En especial recuerdo a Pedro, un agente inmobiliario al que intentaba ganarme y me miraba por encima del hombro. Lo mejor es ver las mismas caras de incredulidad cuando se dan cuenta de que no solo he conseguido esos inmuebles, sino que ahora son esas mismas inmobiliarias las que me llaman para ofrecerme oportunidades de inversión. Esa sensación no tiene precio.

Te aseguro que de alguna forma te envidio. Esas sensaciones son únicas e irrepetibles. Y lo creas o no, llegará un momento en tu camino como inversor en el que echarás de menos lo que vas a vivir en la compra de tu primer inmueble.

Espero de corazón que todo esto te sirva y me escribas pronto para contar-me qué tal ha ido tu primera inversión.

Detecta la zona o barrio interesante

Lo que te recomiendo al principio es que busques en tu ciudad y seguramente va a haber zonas donde la rentabilidad sea interesante. Pero si no fuera así, tranquilo, vivimos en un país con muchas provincias donde buscar. Debemos ir a pescar donde hay peces. Para conseguir mayor rentabi-Carlos Galán 103



lidad, a veces debes estar dispuesto a mojarte el culo. A ir a por los peces donde están.

¿Cómo saber qué barrios o zonas de tu ciudad son los más rentables para el alquiler?

Hay varias formas:

1 - Google:

La más sencilla es buscar en Google: «barrios rentabilidad alquiler +

Ciudad». Busca los resultados de artículos y resultados de imágenes. Los periódicos publican cada cierto tiempo estas estadísticas que te pueden ayudar a centrar el tiro.

Este es un ejemplo que he encontrado para las zonas de Madrid: **2 - Informe de precios idealista:**

Otra opción es ver el informe de precios de idealista, que da una información muy interesante y además podemos ver la evolución tanto de los precios de venta como del alquiler.

¿Qué tendríamos que hacer? Calcular la rentabilidad anual media de ese barrio como precio m2 alquiler *12 meses / precio m2 de venta.

3 - Ubicación:

Sigue al dinero inteligente (promotoras, supermercados…), al dinero público (nuevos parques, nuevos centros deportivos, ambulatorios…) y a los movimientos migratorios (a dónde está mudándose la gente).

A pesar de que te acabo de explicar cómo ver las zonas más rentables, quiero decirte que yo cada vez miro menos la zona y más cada oportunidad por separado, porque realmente cualquier inmueble puede ser interesante a un determinado precio. Es cierto que la zona hace más probable encontrar una u otra rentabilidad, pero como en todo en la vida, hay excepciones.

Busca las oportunidades y analízalas

¿Dónde empiezas a buscar oportunidades? Al principio no debes complicarte con estrategias complicadas o queriendo encontrar el súper chollo. Ya sabes, *mejor hecho que perfecto.*

El 95% de los inmuebles están en los dos grandes portales inmobiliarios online: idealista y fotocasa. Si quieres profundizar y quizá encontrar algún otro, puedes ir a milanuncios y pisos.com. No te recomiendo los pisos de bancos y fondos para empezar, porque tienen una problemática especial (no siempre contestan tus llamadas, los tiempos son lentos y el proceso de aprobación de las compras es horriblemente burocrático), vas a perder mucho tiempo y te vas a desmotivar.

Así que mi consejo es que empieces a buscar en los portales inmobiliarios online. Poco a poco, irás conociendo agentes inmobiliarios y otros aliados que, si haces bien las cosas y consigues transmitirles confianza, te pueden ofrecer oportunidades interesantes aún no publicadas (como me pasó a mí con Pedro, ese agente inmobiliario al que conseguí ganarme con el tiempo).

Pero como te digo, esto no es posible si todavía no te conocen. Así que el primer paso es ir a estos portales inmobiliarios y empezar a buscar oportunidades dentro de las zonas más rentables

de tu ciudad.

¿Qué buscamos (características deseables)?

Te cuento lo que yo busco, aunque evidentemente puedes (y debes) hacer cambios para sentirte más cómodo. Esto es muy importante: cada uno Carlos Galán 105

tiene su propio estilo y modelo de inversión. No te sientas mal si buscas menos rentabilidad a cambio de más seguridad. Recuerda: «Mejor hecho que perfecto» y «Cuanto antes, mejor».

Yo busco:

• Barrios trabajadores, de los de toda la vida. Suelen ser barrios humildes, pero no peligrosos.

• Pisos pequeños de 50-70m2, pero con 2-3 habitaciones. En mi experiencia esto sí lo valora mucho el inquilino, tener habitaciones.

• Sin ascensor. Lo ideal es un 1º o 2º, pero no me importa un 3º o 4º.

A partir de un 5º yo ya no me siento cómodo, aunque tengo uno y funciona genial. Lo mismo con bajos, no estoy tan cómodo, pero también tengo uno y no tengo quejas.

• Finca con buen ambiente.

• Piso exterior y con buena distribución.

• Idealmente que solo requiera un lavado de cara y no una reforma integral (al menos en tu primera inversión).

Además de lo anterior, sobre todo el inmueble debe ser rentable.

Te quiero explicar precisamente esto: qué formas hay de medir la rentabilidad, cuál es mi objetivo de rentabilidad y también te quiero dar de regalo mi calculadora de rentabilidad, incluida dentro del KIT Libertad Inmobiliaria.

En mi web puedes unirte a esa lista de correo y acceder gratis al KIT Libertad Inmobiliaria. Lo tienes en www.libertadinmobiliaria.es/kit **,** regístrándote con tu correo electrónico.

Allí tienes:

1. Mi calculadora de rentabilidad para analizar tus oportunidades 2. Mi checklist de preguntas para hacer en tus visitas a inmuebles 3. Mi hoja Excel de control de ingresos y gastos Para conseguir el KIT, también puedes escanear con la cámara de tu móvil este código QR:

Acceso al KIT

1. Abre la cámara de tu móvil

2. Enfoca el código QR

3. Pulsa en la notificación para acceder a la página web 4. Rellena tu nombre y correo electrónico. Haz click en Enviar.

Formas de medir la rentabilidad de un inmueble:

Rentabilidad

Para qué sirve

Una forma simple e intuitiva de calcular la Rentabilidad Bruta

rentabilidad en «números gordos» y sin usar financiación

Rentabilidad Neta

Una forma más precisa de calcular la

rentabilidad, si no usamos financiación

Es la forma de calcular los € que quedan en ROCE

tu bolsillo respecto a lo que invertiste de tu propio dinero

Rentabilidad sobre

Es la rentabilidad total (la que ves en tu bolsi-capital propio

llo y la que no ves todavía) que

consigues por cada euro que inviertes

Carlos Galán 107

Vamos a verlo con esta posible compra: **Inversión Total**

Precio Compra

60.000 €

Impuesto Transmisiones Patrimoniales

6.000 €

Comisión Agente Inmobiliario

2.000 €

Notario + Registro Propiedad

1.000 €

Reforma

5.000 €

Inversión Total

74.000 €

Financiación

59.000 €

Dinero Propio

15.000 €

Y que estimamos unos ingresos y gastos de:

Ingresos

7.200 €

Mantenimiento

-500 €

IBI

-200 €

Comunidad

-240 €

Seguro Hogar

-100 €

Seguro Vida Hipoteca

-80 €

Seguro Impago

-250 €

Períodos vacantes (5% tiempo)

-360 €

Interés hipoteca

-480 €

Impuesto IRPF

-300 €

Total Gastos

-2.510 €

Beneficio

4.690 €

Veamos entonces las distintas formas de calcular la rentabilidad: **Ingresos (A)**

7.200 €

Gastos (B)

-2.510 €

Beneficio (C)

4.690 €

Devolución Deuda (D)

-1.920 €

Cashflow **(C+D)**

2.770 €

$$\text{Rentabilidad Bruta} = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Inversión Total}}$$





Financiación

59.000 €

Dinero de tu bolsillo (E)

15.000 €

Inversión Total (F)

74.000 €

Rentabilidades

Fórmula

Cálculo

Rentabilidad Bruta (A/F) Ingresos/Inversión Total 9,7%

Rentabilidad Neta (C/F) Beneficio/Inversión Total 6,3%

ROCE (C+D)/E

Cashflow/Dinero de tu Bolsillo 18,5%

Rentabilidad Bruta

Es la medida de rentabilidad más básica.

Rentabilidad Neta

Vamos hilando más fino.

Carlos Galán 109

[redacted]

[redacted]

Cashflow

La rentabilidad neta es una buena medida del dinero que te deja una inversión en tu bolsillo… si compras al contado. Es decir, sin financiación. Sin préstamos bancarios o de otro tipo.

Como normalmente las inversiones inmobiliarias se afrontan con financiación, es necesario hablar del *cashflow*.

Ejemplo:

Seguimos con el ejemplo anterior. Supongamos que tenemos una cuota de hipoteca de 200 € al mes, de los cuales 160 € son devolución de capital (lo que vas amortizando o devolviendo al banco cada mes) y 40 € son intereses.

En un año habremos «devuelto al banco»: 160 €*12 meses = 1.920 €

En este caso el *cashflow* será:

ROCE

El *cashflow* es una medida absoluta (X €). Es interesante porque cuanto mayor, mejor para acercarnos a la libertad financiera. Sin embargo es solo una parte de la ecuación. ¿Una inversión que nos da 10.000 € de *cashflow* es buena o mala? ¿Es mejor o peor que una que nos da 5.000 €? Depende de cuánto dinero de nuestro bolsillo hayamos invertido en cada una.

El ROCE es una medida relativa (%). Es interesante para saber cuántos €

consigo por cada 100 € de inversión. El ROCE es, para que lo entiendas con palabras simples, cuánto dinero entra en tu bolsillo cada año vs cuánto salió de tu bolsillo cuando invertiste.

Son las siglas, en inglés, de *Return On Capital Employed*. Retorno sobre el capital empleado.

[redacted]

[redacted]

[redacted]

Siguiendo con el mismo ejemplo, supongamos que en esta inversión hemos empleado 15.000 € de nuestro bolsillo (y el resto lo ha financiado el banco, o cualquier otra entidad o persona).

Por tanto:

Esta es la belleza de la inversión inmobiliaria. Fíjate. Teníamos una rentabilidad neta (sin financiación) del 6,3%.

Gracias a la financiación, al efecto apalancamiento, hemos multiplicado la rentabilidad por 3x, hasta el 18,5%.

El ROCE hace el cariño

Si solo pudiera quedarme con una métrica de rentabilidad, sería el ROCE. Porque este es el número que te lleva a la libertad financiera.

Sabiendo qué cantidad de dinero necesitas para ser libre financieramente y sabiendo qué ROCE puedes conseguir, sabrás inmediatamente cuánto dinero de tu bolsillo necesitas aportar.

La libertad financiera consiste en que tus ingresos pasivos (como pueden ser los alquileres) cubran tus gastos mensuales.

Si por ejemplo tú necesitas 2.000 € mensuales (24.000 € anuales) para ser libre financieramente y puedes conseguir un ROCE (rentabilidad sobre el dinero que sale de tu bolsillo) de un 20%, entonces conocer cuánto capital necesitas es una operación matemática sencilla: Carlos Galán 111

[redacted]

En este ejemplo, tu libertad financiera vale 120.000 € de ahorros por tu parte.

Rentabilidad sobre Capital Propio

Finalmente, para cerrar el tema de la rentabilidad, tenemos otra medida: la rentabilidad «total» sobre el capital propio.

El ROCE es una buena medida de «recibo en mi bolsillo X € por cada 100

€ que invertí al inicio». Sin embargo, hay otras dos fuentes de rentabilidad menos «visibles» que también tenemos.

Las tres fuentes de rentabilidad son:

1) El *Cashflow*: que acabamos de ver.

2) El dinero ya devuelto al banco.

3) La revalorización de la vivienda.

El dinero que vamos devolviendo al banco es más patrimonio para nosotros.

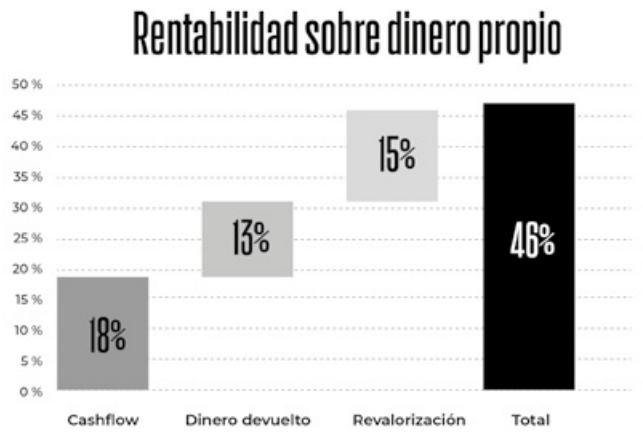
Me explico: imagina para este ejemplo que una vivienda está compuesta por 1.000 ladrillos. Inicialmente, cuando la compraste, el banco puso del dinero para el 80% y tenía 800 ladrillos. Tú pusiste el resto: el 20% y tenías 200 ladrillos. Cada mes vas devolviendo dinero al banco y te entrega

«ladrillos». Así que cada mes tienes más ladrillos, que tienen valor y por tanto son más rentabilidad para ti.

Y, de hecho, como somos más dueños de la vivienda, podríamos vender el inmueble (o re-hipotecarlo) y recuperar ese dinero en forma de liquidez. Es un dinero que «todavía no se ve» tan claramente como el *cashflow* que entra cada mes en nuestra cuenta bancaria. Pero ahí está y debemos considerarlo.

Y la otra fuente de rentabilidad es la revalorización de la vivienda (o caída, por cierto). Los inmuebles tienden a revalorizarse con la inflación (de hecho, por encima). Y esto es más rentabilidad para nosotros.





La rentabilidad sobre nuestro capital propio será: Ejemplo:

***Cashflow* (A)**

2.770 €

Capital Devuelto al Banco (B)

1.920 €

Revalorización (C)

2.220 €

Rentabilidad Total (A+B+C)

6.910 €

Capital Propio (E)

15.000 €

Rentabilidad sobre Capital

46%

Propio (A+B+C)/E

Fuentes de rentabilidad:

***1) Cashflow*:** 2.770 € al año 2) **Dinero devuelto:** 160 € * 12 meses= 1.920 €

3) **Revalorización:** supongamos 3% anualsobre los 74.000 € de valor=

2.220 €



¡46% de rentabilidad anual! Aquí sí se ve especialmente el efecto del apalancamiento.

No sé si eres consciente de la potencia de esto.

¡Quiere decir que en unos dos años habrías recuperado tu dinero!

¡¡¡Quiere decir que cada dos años puedes multiplicar tu dinero!!!

CALCULADORA: Te animo a descargar la calculadora y empezar a utilizarla en tus análisis para entender bien todos estos conceptos.

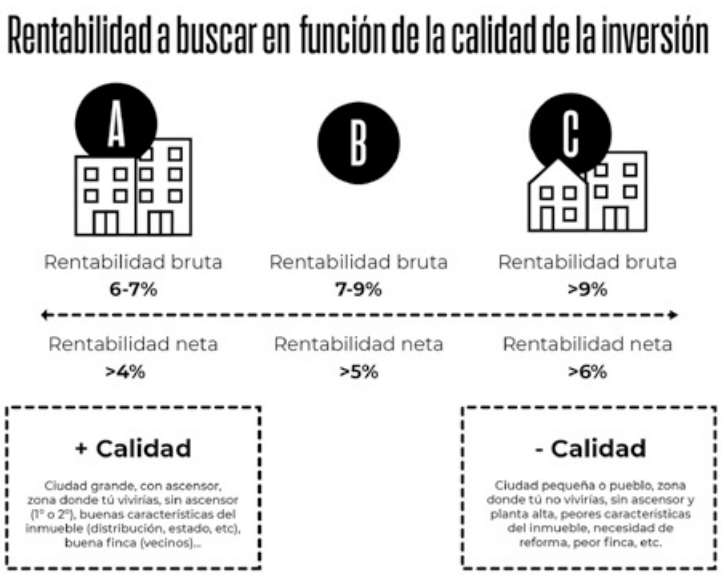
¿Qué rentabilidad debemos buscar?

Una pregunta que seguramente te estás haciendo es «¿qué rentabilidad está bien?».

En realidad, no hay una respuesta correcta para esta pregunta, porque dado que cada inmueble es único y cada persona tiene un objetivo distinto, una rentabilidad u otra puede ser buena o mala en función de ello.

Pero sí quiero darte una guía orientativa para que puedas empezar.

La rentabilidad suele ir unida al riesgo. Por ello, en función de la ciudad, zona y características del piso, debes exigir una u otra rentabilidad.



También quiero comentarte tres cosas en relación a la rentabilidad: 1) Ten en cuenta que, si financias la operación con dinero del banco, como casi siempre solemos hacer con los inmuebles, la rentabilidad es mucho más alta y de hecho puede ser infinita si no pones nada de dinero de tu bolsillo.

2) No te obsesiones con la rentabilidad, porque realmente lo que te interesa es el *cashflow* para vivir de rentas.

3) La rentabilidad también está en que cada mes eres dueño de más ladrillos de la casa (como acabamos de ver). Y llegará un día en que seas dueño por completo sin haber puesto apenas dinero de tu bolsillo, porque lo puso inicialmente el banco y lo fuiste devolviendo con el dinero de los inquilinos.

Carlos Galán 115

[redacted]

[redacted]

Juega a ver oportunidades en los portales y con tu nueva herramienta, con la nueva calculadora que tienes, puedes simular cuál sería tu rentabilidad y tu *cashflow*.

Por esto me gustan tanto los inmuebles. A diferencia de otras inversiones como la bolsa o un negocio, donde no tienes mucha idea de lo que puede ocurrir, en los inmuebles para alquilar

tienes prácticamente toda la información para ver si es interesante o no.

Es un negocio muy estable y muy predecible. Por supuesto la realidad será algo diferente, porque es imposible acertar al céntimo, pero no se desviará mucho.

¿Cuánto pagar por un inmueble?

Veamos un ejemplo. Pongamos que vemos un piso que cumple con nuestros requisitos, en nuestra opinión debería darnos un 8% de rentabilidad bruta, y hemos visto que se podría alquilar por 500 € al mes.

Esto lo hemos estimado viendo inmuebles similares de la zona. Por eso te recomiendo que siempre que busques inmuebles a la venta, mires en paralelo y casi de reojo, cómo está el alquiler en esa misma zona.

Fíjate que no te he dicho en ningún momento por cuánto está anunciado ese piso. A nosotros esto no nos debe importar demasiado.

Nosotros debemos ver qué precio podemos pagar teniendo en cuenta que esta inversión nos va a dar 6.000 € de ingreso anual y le exigimos un 8% anual.

La fórmula que nos dice lo que podemos pagar es: Cuidado. Estos 75.000 € no son lo que debemos ofrecer al vendedor. Porque dentro de ese dinero debemos pagar también el Impuesto de Transmisiones 116 **Libertad Inmobiliaria**

Patrimoniales (entre un 4 y un 10% en función de tu comunidad autónoma), la comisión de agencia si hay, notario y registro que serán unos 1.000 €

aproximadamente y lavado de cara si hay que hacer. Así que recuerda restar todo esto a tu oferta.

Descarta las malas oportunidades rápidamente Más importante que saber qué estamos buscando es tener claro qué NO

estamos buscando y perder poco tiempo en ello. Es decir, cómo descartar una mala oportunidad de inversión. O lo que es lo mismo, cómo filtrar para quedarte con las potencialmente buenas y que debes visitar en una fase posterior.

En mi caso, hago tres descartes sin titubeos: **Descarte 1: Zona peligrosa**

A pesar de que no debemos buscar pisos caros, no debemos cometer el error de comprar lo más barato posible, si esto conlleva invertir en una zona o calle conflictiva.

Seguramente ya sepas cuáles son esas zonas. Si no lo sabes o no estás seguro, para mí la prueba del algodón es ir un día de noche, a partir de las 12 y ver qué ambiente hay. También puedes preguntar a vecinos o comerciantes cercanos si sospechas que puede haber problemas.

Descarte 2: características del piso

Lo más importante es que el inmueble que compres, se pueda alquilar. No importa que a ti no te

guste, pero sí debe ser un piso que tenga demanda. Y

en mi experiencia, hay algunas características que hacen que un piso sea más difícil de alquilar. Y por tanto descarto pisos con esas características.

¿Cuáles son?

• Pisos sin luz, «muy» interiores.

• Pisos con una distribución muy extraña: se accede al baño por la cocina o tiene una ventana hacia la escalera.

• Finca muy descuidada y vecinos complicados.

Carlos Galán 117

Descarte 3: rentabilidad del alquiler escasa Pisos que, pese a parecer buenos, no cumplen con la rentabilidad que tú buscas. Si vemos un piso que no cumple con la rentabilidad mínima exigida dada su calidad, debemos descartarla rápidamente. Como dice mi amigo Ramón, «Lo que no son cuentas, son cuentos».

Haz visitas

Haz visitas. El primer paso por supuesto es ver los anuncios, ver si las características del piso encajan con nuestro modelo de piso y de futuro inquilino, hacer unos números rápidos para ver si a priori nos cuadra la rentabilidad, y entonces nos ponemos en contacto con el vendedor o agente inmobiliario y agendamos una visita.

Nota: es importante no hacer los números con el precio del anuncio, sino con el precio que podríamos ofrecer y es razonable.

Cuando vayas a comprar tu primer inmueble, el primer paso es ver muchas opciones. Hacer muchas visitas. Formarte tu propio criterio. Esto es importante porque por muchos libros que hayas leído, la teoría sin práctica no sirve de nada. Y el negocio inmobiliario tiene la particularidad de que es un negocio bastante local y necesitas entender el momento de la ciudad o barrio en que vas a invertir.

Las visitas son imprescindibles y es allí donde vamos a conseguir la información que nos falta para valorar si el piso es rentable y estamos cómodos o no. Te recomiendo que en las visitas hagas muchas preguntas y no te quedes con ninguna duda, por tonta que parezca.

De hecho, para mí una de las preguntas más importantes y que yo siempre hago al agente inmobiliario que me enseña una vivienda es: ¿Te dedicas al alquiler además de a la venta?

Como siempre responden que sí, porque todos los agentes se dedican tanto a la venta como al alquiler, le preguntas muy serio y convincente, porque se lo debe creer: «Cuando compre el piso te lo dejaré a ti para que lo alquiles,

¿por cuánto podré alquilarlo en un escenario pesimista?» Esto te sirve para calcular (o confirmar) rápidamente la rentabilidad del inmueble.

En mi opinión, para tu primer piso es importante que no intentes conseguir la máxima rentabilidad, sino que juegues algo más seguro, porque todavía no tienes experiencia y es preferible tener menos rentabilidad, y comprar un inmueble más seguro. Quizá, por ejemplo, un piso para entrar a vivir en lugar de uno que necesita reforma. *Mejor hecho que perfecto.*

Creo mucho en «abrir la lata». En empezar. Ya habrá tiempo de correr.

Además, las visitas te van a servir para conocer agentes inmobiliarios, a quienes deberías decirles exactamente lo que buscas por si tienen algún inmueble interesante, ahora o más adelante.

Haz ofertas, es gratis

Y el siguiente paso es hacer ofertas.

Fíjate: el precio del anuncio no es el precio de venta. De hecho, es el precio por el que NO se vende ese piso. Piénsalo: si fuera el precio de venta, ya no estaría anunciado porque ya estaría vendido.

Y, por cierto, ¿sabes cuánto cuesta hacer una oferta? Nada. Cero. Es Gratis.

Así que aprovéchalo.

La queja nº1 de quien me pregunta por inmuebles es: «No encuentro oportunidades interesantes».

Yo siempre les pregunto: ¿Cuántas ofertas estás haciendo a la semana?

¿Sabes cuál es la respuesta? Ninguna.

Bueno, ahí está el problema.

¿Cómo vas a conseguir inmuebles rentables si no haces ninguna oferta?

5 reglas para tener éxito en tu primer inmueble: Antes de terminar este capítulo quiero contarte cinco reglas que te ayudarán en el camino para conseguir tu primer inmueble.

#1: Haz siempre los números. No toques de oído.

Te sorprendería la cantidad de personas que se dejan llevar por la intuición y no hacen los números, sino que «tocan de oído».

Sepárate de estos inversores temerarios y analiza las inversiones con lápiz y papel. O con una

hoja Excel delante. Haz tus deberes. Anota los ingresos estimados, que por supuesto has investigado en el mercado de alquiler para un inmueble similar en la zona. Estima todos los gastos que vas a tener: comunidad, IBI, seguros, mantenimiento, y períodos vacantes. Estima los impuestos que pagarás y la cuota de hipoteca que te quedará.

En cuanto a la inversión, no te olvides ningún concepto: el precio de compra y los gastos aparejados, sobre todo el pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales: entre un 4-10% del valor de la vivienda en función de tu comunidad autónoma. La comisión del agente inmobiliario si hay. Y si el piso necesita una reforma o lavado de cara, inclúyelo también.

Con todos estos datos deberías tener clara la rentabilidad prevista o estimada.

#2: Controla tus emociones

No te enamores u odies ningún inmueble. Estás invirtiendo y debes comportarte como tal, como un inversor. Lo más importante de la inversión es que sea rentable y eso te lo dicen los números, no tus sentimientos subjetivos sobre el inmueble. Recuerda: lo que no son cuentas, son cuentos.

#3: Ten buenos aliados

En la inversión inmobiliaria, dado que el mercado es local, poco estandarizado y realmente las cosas no son blancas o negras, es muy importante que te rodees de buenos aliados. Es importante que por lo menos tengas un buen banquero, que te lleves bien con él y vea que puede hacer negocios contigo y financiarte. Que entienda que eres un buen perfil de cliente. Así te suministrará la gasolina necesaria, es decir, la financiación, para hacer crecer tu negocio inmobiliario.

Otros aliados clave son los agentes inmobiliarios con los que vas construyendo relaciones, un buen reformista que responda, un tasador de confianza y otros inversores a los que poder preguntar dudas, compartir ideas, penas y glorias, etc.

#4: Piensa en el inquilino como un cliente Incluso como un socio. Sinceramente me sorprende mucho e incluso me hace gracia cuando escucho historias de caseros cascarrabias, siempre discutiendo con sus inquilinos.

Piénsalo fríamente, para un inversor, el inquilino es alguien que te está pagando unos 6.000 euros al año. O unos 20.000 euros después de 3 años. Es un cliente muy bueno. Mantenlo contento. Haz alguna concesión, aunque te cueste algo de dinero. Una buena relación es mucho más rentable que esos euros de gasto.

De hecho, si siempre has tenido ganas de tener un negocio, pero te ha dado miedo, ahora tienes la oportunidad de poner en marcha uno de manera sencilla, con mucha menor inversión, menor complejidad o sacrificio, y mucho menor riesgo.

#5: Ve a pescar donde hay peces

Para conseguir mayor rentabilidad, a veces debes estar dispuesto a mojarte el culo. A ir a por los peces donde están. Muchos inversores principiantes se limitan únicamente a su zona a la hora de comprar sus inmuebles. Y

aunque estoy de acuerdo en que la cercanía es importante para gestionar el alquiler, en determinados contextos de mercado o ciudad, se puede ganar tres o cuatro veces más si estás dispuesto a ir a pescar donde hay peces y buenas oportunidades. Por eso es importante tener un método con parámetros claros que te guíe acerca de si una inversión es buena o no.

Ejercicio propuesto: Con todo lo que hemos visto hasta ahora en el libro, me gustaría que fueras a alguna de las webs de compraventa y alquiler de viviendas y comiences a investigar posibles oportunidades.

Un consejo: filtra por viviendas de menor valor, aunque estén alejadas del centro o no tengan ascensor. Al mismo tiempo mira el precio de alquiler en la zona y comienza a calcular la rentabilidad por alquiler de distintas opciones.

Recuerda comparar inmuebles similares: si en el mercado de venta comparas pisos de 2 habitaciones de un piso antiguo y sin ascensor, compara algo similar en el mercado de alquiler. Mira siempre simultáneamente las dos caras de la moneda: el mercado de compraventa y el de alquiler. Del Carlos Galán 121

cruce entre ambos precios puedes calcular la rentabilidad bruta anual aproximada (12 meses de alquiler/precio de compra). ¿Cuánto te sale?

Te dejo el link directo a idealista para que puedas empezar el ejercicio.

Contacta algún vendedor y organiza tus primeras visitas. Tómatelo como un juego en el que simplemente vas a aprender. Todavía no te planteas comprar. Solo ver los toros desde la barrera. Eso te quitará presión y hará el juego más divertido.

9. El Reto de comprar

5 pisos en 5 años

En mi curso avanzado «Libertad Inmobiliaria» todos los compañeros compartimos un objetivo común: el reto de comprar 5 pisos en 5 años.

¿Qué sería de nosotros sin retos? Cuando no tenemos objetivos, nos confundimos por el camino, perdemos tiempo, volvemos atrás, dudamos y, lo peor, nos sentimos frustrados.

Este reto de 5 pisos en 5 años es una estrategia. Un camino a seguir. Un plan. Una hoja de ruta

sugerida, que por supuesto tú puedes adaptar (a más o menos cantidad o velocidad).

Es un objetivo ambicioso, pero realista. De hecho, mis alumnos ya han comprado +1.200 inmuebles (y siguen sumando +50 inmuebles al mes). Estos inmuebles tienen un valor de más de 70 millones de euros, generan ingresos por 7 millones de euros al año y un *cashflow* de unos 4 millones de euros.

Por cierto, aunque te parezca imposible ahora mismo, muchas personas empiezan con la intención de comprar un piso al año y terminan adelantando sus planes. Se dan cuenta de que la inversión les apasiona, que sus inmuebles funcionan y que cada vez es más fácil porque el beneficio de sus primeros pisos ayuda a financiar los siguientes.

Pero no nos emocionemos. Veamos primero: ¿Cómo es posible comprar 5

pisos en 5 años?

Tu Primer piso.

Probablemente este es el inmueble más importante de todos. El que más cuesta.

Es el que «rompe el hielo». El que abre la lata. El que consigue hacer el «click»

en tu cabeza. De verdad, comprar tu primer piso es absolutamente clave.

En mi caso fue un antes y un después. Esa sensación de «lo he conseguido»

es inexplicable. Es similar a aprender a ir en bicicleta y conseguir mantener el equilibrio por ti mismo. Después del sufrimiento, nervios, estrés y concentración, por fin llega el premio. De repente te das cuenta de que lo has conseguido. Ya tienes tu primer inmueble y se está alquilando. Y lo que es mejor, sientes que ya has aprendido, que nunca más se te va a olvidar y que puedes repetirlo siempre que quieras. Exactamente igual que cuando aprendiste a montar en bicicleta. ¿A que ahora no lo ves como un reto?

Así que inicialmente céntrate únicamente en conseguir un solo piso.

Muchas veces nos agobiamos antes de empezar, viendo que la montaña a escalar es muy alta. Comenzamos a pensar todo lo que debemos tener en cuenta para el largo camino por delante.

Me lo encuentro con algunos alumnos que quieren tener toda la ruta controlada antes de empezar su reto de 5 pisos en 5 años. Todavía no han empezado a invertir, te diría que ni siquiera han empezado a hacer visitas y a ponerse en marcha, y ya están pensando en qué estructura fiscal es la mejor para su futuro imperio de veinte viviendas, qué retos tendrán para financiar, cómo van a delegar la gestión de los inquilinos y qué descuentos van a conseguir gracias a su gran volumen de inmuebles.

Esto, bajo mi punto de vista, no es nada eficiente. Es más, creo que es lo peor que puedes hacer.

Cuando empiezas, suficiente tienes con ponerte en marcha y empezar algo nuevo. En mi opinión, debes centrarte precisamente en eso: empezar. Ya llegará el momento de optimizar.

¿Sabes cuántos de esos alumnos consiguen su gran objetivo «gracias a pensar en grande tan pronto»? Correcto. Ninguno.

¿Qué creo que es más inteligente? Primero arrancas, después creces (escalas) y, por último, optimizas.

No me cansaré de repetirlo, el primer inmueble es la llave. He visto este patrón repetirse innumerables veces. Una persona que duda, tiene miedo, no se termina de atrever… Después de dos o tres años finalmente hace el «click», da el paso e invierte en su primer piso, todavía con bastante desconfianza.

Algo ha cambiado. Después de esto parece ser una persona nueva, con una confianza irreconocible, y con ganas de comerse el mundo. Poco tiempo 124 **Libertad Inmobiliaria**



después, a veces incluso solo unos meses, compra su segundo, tercer, cuarto y quinto piso. Sí, cinco pisos en unos meses.

Algunos ejemplos de alumnos que conozco de cerca y personalmente son el de Victoria de Huesca (5 pisos en 1 año, después de haber dudado los tres años anteriores), Dora de Zaragoza (5 pisos en dos meses), Ramón de Barcelona (5 pisos en 2 años), Pablo de Madrid (6 pisos en 2 años), Ana de Madrid (7 pisos en 6 meses), Marc de Tarragona (7 pisos en 2 años), Néctor de Valencia (8 pisos en 2 años), Javi de Badajoz (10 pisos en 1 año), Javier de Albacete (12 pisos en 2 años), Juan Carlos de Alicante (12 pisos en 2 años, a sus solo 28 años) o Fermín de Pamplona (12 pisos en 1 año). Por supuesto hay muchos más. Estos son los que conozco bien y me vienen a la cabeza.

Insisto. Todos ellos son personas normales, que han podido hacerlo partiendo de cero y usando la filosofía que te estoy transmitiendo en este libro.

Algunos de ellos han pasado o pasarán por el podcast o canal de YouTube.

Por ejemplo, puedes escuchar la historia de mi alumno Néctor, que estaba arruinado y tenía una gran deuda con Hacienda cuando decidió que debía tomar cartas en el asunto y comenzó a invertir en pisos precisamente para generar ingresos y poder devolver sus deudas.

Tu segundo piso

¡Felicidades, has pasado el sarampión!

Una vez hayas comprado el primer piso habrás dado el paso más importante**.**

A mí me gusta decir que es similar a pasar el sarampión o la varicela. Una vez las has pasado, tu cuerpo ya ha generado las defensas necesarias y el virus ya no te afecta más.



Invertir en inmuebles es similar. El primer piso es difícil porque es algo nuevo, no tienes experiencia, no sabes en quién confiar, no entiendes los impuestos que estás pagando y tienes dudas de si el piso que compras se podrá alquilar.

La mayoría de estas dudas quedan resueltas después de tu primera experiencia.

Después de comprar tu primer piso, ponerlo en alquiler y ver que efectivamente funciona. Y esto hace que las siguientes inversiones sean más fáciles.

Esta imagen ilustra bastante bien el proceso. El primer piso te parece un obstáculo insalvable y una vez superado, los siguientes son más pequeños cada vez. Nuestra mente suele pensar de manera lineal: si el primer piso me ha costado 30 horas, 20 visitas y 5 «unidades de estrés», entonces el siguiente piso me «costará lo mismo». Muchos abandonan por culpa de esta «ilusión» mental. Por suerte no es así. Seguir adelante cuando ya has abierto un camino tiene premio.

Para comprar tu segundo piso, cuentas con tres ventajas respecto al primero: 126 **Libertad Inmobiliaria**

Ventaja #1: Ingresos

Después de ya tener tu primer piso funcionando y generando ingresos, seguramente habrá pasado un año desde que lo compraste. Estos 12 meses de margen te sirven para coger un poco de aire financieramente, es decir, generar algo de dinero. Y este capital te va a venir muy bien para poder hacer tu segunda inversión inmobiliaria.

Ventaja #2: Mayor experiencia

Además, este primer año te habrá hecho entender mejor cómo se comporta tanto el mercado de compraventa como el mercado de alquiler de viviendas en tu ciudad o en el barrio en que inviertes. Seguramente habrás conocido a algún aliado, como un buen agente inmobiliario, quizá

un reformista y un buen banquero con ganas de ser tu aliado. Puede que también a otros inversores inmobiliarios que te den buenos consejos para seguir haciendo crecer tu patrimonio inmobiliario.

Ventaja #3: Mentalidad de inversor

Quizá más importante aún, habrás roto creencias, habrás crecido mucho, habrás ganado mucha confianza en ti mismo y en tu capacidad para invertir y habrás aprendido a cómo gestionar emocionalmente las distintas situaciones.

En este segundo inmueble el principal obstáculo que debes vencer ya no es conseguir un buen piso con demanda de alquiler. Ya sabes de sobra cómo hacerlo. El escollo en este punto del camino es conseguir la financiación.

Debes saber convencer al banco.

¿Qué mira el banco para decidir si te financia?

• Mira tu patrimonio: debes decirle al banco, aunque no te lo pregunte, absolutamente todo lo que tienes de valor. Insisto, muchos bancos no te lo preguntan, pero debes decirlo y ponerlo en valor: tanto inmuebles, como cuentas bancarias, acciones, fondos, planes de pensión, vehículos. ¡Todo!

• Mira tus otros préstamos. Tanto en la cantidad que debes, como sobre todo se fija en cuánto pagas cada mes. Cuál es tu obligación de pago cada mes.

• Mira tus ingresos mensuales.

Carlos Galán 127



Como norma general, lo que pagas de cuota de todos tus préstamos (ya sean hipotecarios, o personales, o de cualquier tipo) no debe superar el 35% de tus ingresos netos mensuales.

Y aquí la clave.

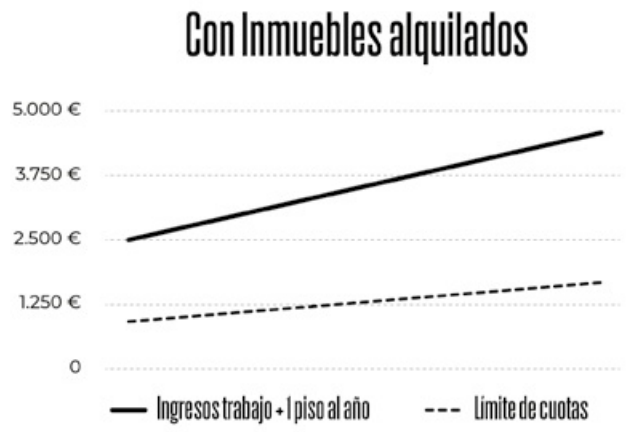
Tu primera inversión inmobiliaria ya está generando nuevos ingresos que te ayudan a que el banco te siga financiando. Recuerda y convence al banco de que, aunque tengas un primer préstamo, esta deuda es buena, puesto que te permite aumentar tus ingresos. Y si este banquero no lo entiende, toca más puertas.

Esta es la clave que te permite poder comprar más inmuebles cumpliendo con la norma de los bancos: que tu cuota mensual no supere el 35% de tus ingresos.

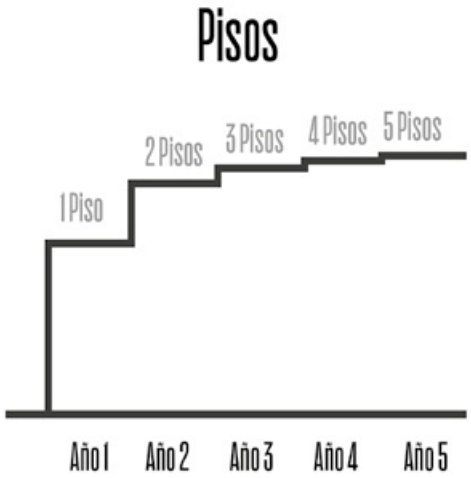
La forma de hacerlo es tener más ingresos. ¿Cómo? Alquilando inmuebles.

Y usando precisamente el alquiler para pagar la cuota al banco.





Un último truco. Para que el banco esté más dispuesto a financiarte teniendo en cuenta tus nuevos ingresos de tus propiedades inmobiliarias, puedes hacer dos cosas:



a) Tener un seguro de impago (si es posible contratado a través del mismo banco, aunque no es necesario). Cuanta más seguridad en los ingresos que presentas al banco, más fácil que se fíen de ti.

b) Una opción que casi nadie conoce. Muchas veces ni los propios agentes bancarios. Pignorar el cobro del seguro de impago siendo el banco el beneficiario en caso de que tú no pagues tu cuota mensual de hipoteca.

Máxima seguridad para el banco.

Tu tercer, cuarto y quinto pisos:

Como hemos visto en el capítulo 7, después de esta segunda compra, esperas otros doce meses y comienzas a buscar tu tercer inmueble. Ahora los obstáculos ya son menores. Ya sabes de qué va la inversión inmobiliaria, tienes confianza porque ves que funciona y en el banco te ponen la alfombra roja. Al fin y al cabo, el negocio del banco es dar créditos y cobrar intereses. Y no hay muchos clientes que firmen una hipoteca cada año. Y

además paguen religiosamente cada mes. Así que estás en una posición inmejorable para repetir este método 3, 4, 5 o las veces que quieras.

En este punto es muy importante que no te conformes y te acomodes con esto. La buena noticia es que ya has recorrido un 80% del camino. Ahora es momento de aprovechar tu experiencia para incrementar tu patrimonio un piso cada año, durante 5 años. No dejarte llevar por creencias o por la primera negativa de un banco y pensar «Es imposible tener más de 1 o 2

hipotecas». He visto cientos de casos en los que personas normales, con salarios normales y vidas normales han conseguido hacer esto. No quiero decir que sea fácil o que lo conseguirás en cualquier banco y presentándote de cualquier manera. Quiero decir que es totalmente posible si haces las cosas bien y te comprometes.

Tu salario es tu gasolina

Reflexionemos un momento sobre cómo interpretas tu trabajo actual, porque es clave a la hora de hacer esa transición hacia la libertad. Personalmente nunca creí que fuera sensato «dar un salto al vacío», dejar mi trabajo y probar suerte emprendiendo o invirtiendo. Siempre pensé que tenía más sentido construir un puente que me acercara al otro lado del valle. Y eso es lo que hice. Apoyarme en lo que tenía para construir lo que quería.

Muchos trabajadores se quejan de su trabajo. La mayoría, de hecho.

Se quejan de su jefe, de sus compañeros, del horario, de las tareas que les toca hacer y, por supuesto, del salario y lo poco que reciben para lo mucho que dan.

Envidian a los que han construido una fuente de ingreso pasivo (generalmente a través de inmuebles alquilados o negocios) y no necesitan trabajar, aunque frecuente y paradójicamente siguen activos.

Lo que no ven es que realmente ese empleo, ese salario, es la llave que abre esa puerta.

Salvo que recibieran una herencia o les tocase la lotería, esas personas que han llegado a la libertad financiera, lo hicieron inicialmente gracias a un empleo (o a un negocio que iniciaron).

En los tres trabajos que tuve (analista de bolsa en BBVA, start-up de lentillas en Chile y México, y desarrollo de negocio en un grupo industrial) antes de ser libre financieramente siempre tuve un sentimiento de gratitud. Veía el Carlos Galán 131

empleo como una oportunidad de aprender, de conocer gente interesante y también de conseguir liquidez e ingresos para poder invertir en inmuebles.

Una nómina es un gran tesoro de cara a los bancos. Es, sin duda, lo que más gusta a un banquero para financiarte. Un banco prefiere financiar a un mileurista sin ahorros, que a un millonario sin ingresos. Conozco la historia de un arquitecto que tenía palacetes y dejó su trabajo para rehabilitarlos.

Inicialmente se planteó la idea de pedir financiación y reformar, pero el hombre no quiso y se gastó todos sus ahorros, quedándose a mitad de la obra. Cuando se vio sin dinero fue al banco y este le cerró las puertas, precisamente por este motivo: mucho patrimonio, pero cero ingresos.

Tu salario es tu gasolina. Si aprovechas esa gasolina para invertir y adquirir activos, tu trabajo será mucho más llevadero. Es más, te hará mejor trabajador y te hará disfrutarlo más. Tendrás un objetivo, un por qué. Y te esforzarás más por conseguir más gasolina más rápidamente.

No comparto la idea de que trabajar es malo y que los empresarios son demonios. Creo mucho

más en ver tu empleo como una oportunidad y usar ese deseo de abandonarlo como gasolina y no como desmotivación.

¿Por qué no cambiar la forma en que ves tu trabajo? ¿No te parece más motivador verlo como un impulso hacia tu libertad? ¿Por qué no hacer las paces con tu trabajo?

La idea es cambiar el chip de «el trabajo no me gusta» a «el trabajo me está llevando a invertir y ser libre». Este cambio de actitud es fundamental. El trabajo pasa de ser un fin a ser un medio para lograr un fin mucho más potente. ¡Y eso lo cambia todo!

10. «Te vas a arruinar

comprando inmuebles»

Imagina que esta noche te despiertas sudando, en mitad de una pesadilla: *Compraste un inmueble para alquilar. Y ha sido un auténtico fracaso. Esa inversión en ese piso ha resultado ser la peor decisión de tu vida. Todo lo que podía salir mal, efectivamente ha salido mal. Te has arruinado.*

Te despiertas, después de unos segundos caes en la cuenta de que no tienes ningún inmueble, de que solo era una pesadilla imaginaria y respiras aliviado.

Sin embargo, a la mañana siguiente dices: «Oye, puede ser interesante pensar en los riesgos de invertir en ese inmueble, porque es algo que estoy decidido a hacer, a pesar de que me da miedo».

Y en ese proceso de identificar lo que podría salir mal, los posibles riesgos, las hipotéticas equivocaciones o problemas, es cuando surgen las soluciones.

O, mejor dicho, nos ayuda a definir los posibles riesgos y mitigarlos de antemano. Este enfoque me parece mucho más enriquecedor que el de la simple negativa («Invertir en pisos es arriesgado»), la excusa («No merece la pena porque te van a dejar de pagar») o la queja («Todo está fatal»).

Si piensas lo mismo, seguimos. Vamos a repasar todo lo que puede salir mal. Así podremos anticiparnos. O al menos, saber lo que puede pasar y tener un plan preparado. La mejor medicina es la prevención.

Porque invertir en pisos para alquilar en España (y en el mundo en general, no seamos más quejicas de la cuenta) tiene muchos riesgos, que sí o sí necesitamos conocer y controlar. Vamos a conocerlos y, sobre todo, a entender cómo protegernos:

#1: Riesgo de impago

Uno de los más sonados.

Que alquiles el piso y no te paguen. Por mil razones, que podemos resumir en que no te quieren pagar (impagadores profesionales que se saben todos los trucos para caminar al filo de la ley) o no te pueden pagar (casi siempre quiere decir que tienen otras prioridades o no saben gestionar su dinero).

Puede pasar.

De hecho, el impago está ahí y la estadística, aunque no existe oficialmente, apunta a que es de un 1,5% aproximadamente.

Es un riesgo relativamente bajo, pero está ahí.

Poniéndonos en la situación de que sufrimos el impago:

¿Qué podríamos haber hecho para prevenirlo?

1) Con un mejor trabajo seleccionando al inquilino. Pide su nómina, su contrato de trabajo, su vida laboral, pregúntale por qué se quiere cambiar de piso, y, la mejor, pide que te demuestre que está pagando su alquiler actual o, incluso, pídele el teléfono de su actual casero para llamarlo.

2) Contratando un seguro de impago: cuesta alrededor de un 4% de la renta anual, es decir, unos 250 € al año para un alquiler de 500 €.

#2: Riesgo de mercado

El riesgo de mercado viene a decir que puedes sufrir dos cosas: a) Caída en el valor de tu vivienda.

b) Caída en el precio de alquiler de tu vivienda.

¿Cómo podemos protegernos?

Realmente son dos factores que no dependen de nosotros. El mercado será el que marque hacia dónde se dirige el valor del piso y el precio del alquiler.

Lo que sí está en nuestra mano es: a) Comprar lo mejor posible, es decir, a un precio por debajo del mercado.

b) Hacer nuestros números de manera que podamos absorber una caída en el precio del alquiler y la inversión siga siendo rentable.

Es decir, que tengamos margen de seguridad o colchón.

En el modelo de comprar para alquilar a largo plazo, realmente no debería preocuparnos tanto el valor del inmueble. Evidentemente nos interesa que suba, pero me parece más preocupante el alquiler mensual, porque esto es lo que afecta directamente a nuestro *cashflow* cada mes.

Así que, para mitigar el riesgo de mercado, debemos hacer bien los números y tener margen de seguridad simulando cómo sería nuestra rentabilidad en caso de caída de los alquileres.

#3: Riesgo regulatorio

Este riesgo consiste en que el gobierno decida cambiar las normas del juego a mitad de la partida.

Por ejemplo, que limite los precios de alquiler. O que cambie la ley de arrendamiento de viviendas y obligue a alquilar durante más tiempo, con menor protección para el arrendador. O que, llegado un punto, no permitan alquilar ciertas viviendas si no cumplen con requisitos de eficiencia energética.

Todas estas posibilidades existen. Son infinitas y si queremos encontrar una excusa para no invertir, la encontraremos seguro.

¿Cómo podemos protegernos de este riesgo?

Simplemente no podemos. Si no te gusta hacia dónde avanza nuestro país, no pasa nada, por suerte tienes la opción de invertir en cualquier otro del mundo donde creas que hay menor riesgo regulatorio.

Personalmente, aunque no me encanta la incertidumbre regulatoria de España, estoy tranquilo porque pienso que no se pueden poner diques al mar, y por mucho que los políticos intenten controlar el mercado, Carlos Galán 135

realmente son la oferta y la demanda las que deciden siempre. Además, el dinero inteligente, el dinero de los inversores, encuentra siempre el camino de la rentabilidad, de la misma forma que el río encuentra siempre el mar.

#4: Riesgo fiscal

En general alquilar viviendas paga pocos impuestos. No porque el Estado quiera ayudar a los caseros, sino porque quiere ayudar a los inquilinos.

Es este uno de los pocos casos en los que Papá Estado actúa inteligentemente y es consciente de que para que el precio del alquiler no se dispare, hace falta que más propietarios se decidan a alquilar sus viviendas vacías.

Así que el premio por hacer lo que la sociedad necesita, poner viviendas en alquiler, es que pagas menos impuestos.

El riesgo aquí es que eliminen este premio. Ese es el riesgo fiscal. O incluso que no solo te quiten el premio, sino que te pongan un castigo. Por ejemplo, una subida de IBI si tienes tu piso vacío.

¿Cómo podemos protegernos de este riesgo?

Tampoco podemos, salvo que consigamos llegar a ser ministro de Hacienda.

Lo que sí podemos hacer es no dar por hecho este beneficio fiscal y hacer nuestros números como si pudiéramos no tenerlo algún día.

Y también podríamos protegernos a posteriori. Una vez conociésemos la nueva fiscalidad, podríamos valorar qué cambios hacer para adaptarnos.

Quizá migrar al alquiler turístico o por habitaciones si el incentivo fiscal es más favorable.

#5: Riesgo de tipos de interés

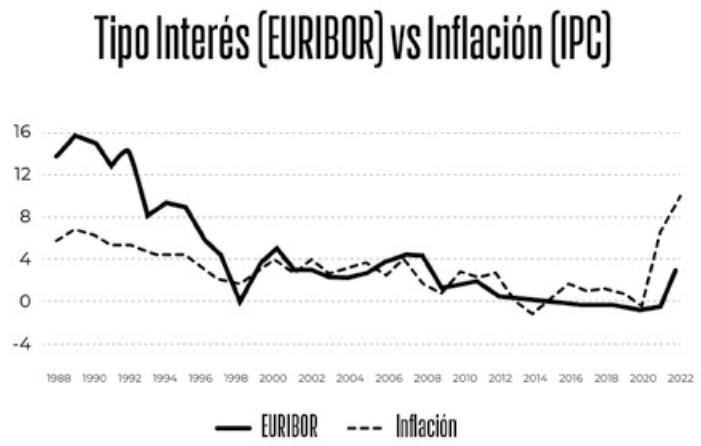
Este riesgo se da para los que compran con financiación y a tipo variable.

Con un EURIBOR al 1% nos sale una cuota mensual, por ejemplo, de 200 €.

Si el EURIBOR sube al 3%, la cuota nos subirá, aproximadamente a 250 €.

Tendremos un sobrecoste mensual de 50 €. Esto afectará a nuestra rentabilidad.

136 **Libertad Inmobiliaria**



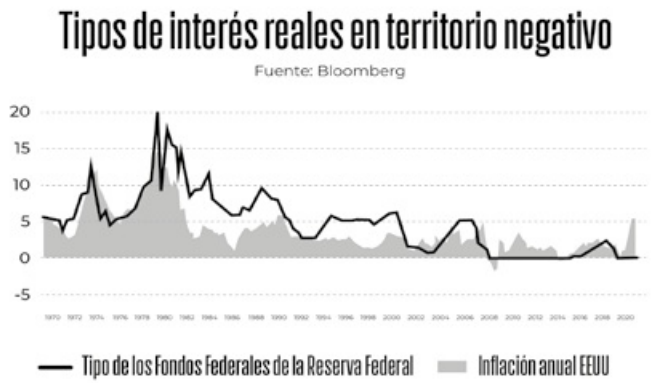
¿Seguro?

Bueno, realmente tenemos dos formas de protegernos frente a este riesgo: a) Contratar una hipoteca a tipo fijo. Y, de esa forma, pagaremos la misma cuota durante toda la vida del préstamo, independientemente de lo que ocurra con los tipos de interés en cada momento, es decir, de lo que pase con el EURIBOR, que es el índice de referencia de las hipotecas en España.

b) De forma «natural». Me explico. Si suben los tipos de interés, generalmente es porque hay inflación.

Podemos verlo en la historia española:

Carlos Galán 137



Y en la estadounidense:

Y si hay inflación, los precios de alquiler suelen subir.

Es decir, en el ejemplo anterior, nos sube la cuota de la hipoteca en 50 € al mes. Históricamente es bastante probable que nuestro alquiler también suba esos 50 € y nuestro beneficio no cambie.

#6: Riesgo operativo

Este problema es por el cual abandonan muchos aspirantes a inversor.

Consiste en que no seas capaz de llevar el día a día de tu alquiler.

Que elijas mal a tus inquilinos, que no atiendas bien sus problemas, que tengas mala relación con ellos.

Que no controles bien los gastos de mantenimiento. Que no lleves un buen registro de ingresos y gastos. Que no seas capaz de hacer correctamente la declaración de la renta. Que no negocies bien la hipoteca…

O que, simplemente, te acabes hartando de todas estas tareas y decidas abandonar y malvender tu piso.

¿Cómo podemos protegernos de este riesgo?

Dos formas:

a) Podemos delegar aquello en lo que no seamos buenos o no queramos hacer, por ejemplo, la gestión de los inquilinos.

b) Podemos aprender y formarnos para tener un método, un paso a paso a seguir.

Aunque para poder delegar con tranquilidad mental, es mucho mejor que antes lo hayas podido experimentar en carne propia. ¿Cómo vas a saber si alguien lo está haciendo bien o mal si tú nunca antes lo has hecho?

#7: Riesgo de desviación en tiempo o dinero Este riesgo consiste en que el beneficio estimado no se cumpla, ya sea porque te gastas más de lo previsto en la compra/reforma o porque ingreses menos de lo esperado por el alquiler, o porque tus gastos sean más altos de lo que pensabas.

También puede ser porque el otro coste invisible, el tiempo, se te escurra entre los dedos de las manos. Es decir, que tu reforma se demore 6 meses.

O que tengas demasiado tiempo tu piso vacío entre alquiler y alquiler. Y el tiempo es dinero.

¿Cómo podemos protegernos de este riesgo?

a) Haciendo mejor los números iniciales, estimando bien los ingresos y gastos que tendremos.

b) Teniendo un presupuesto de reforma con margen de seguridad por si acaba siendo mayor. Y hacer mucho seguimiento a la reforma y su coste.

c) Tener un plan muy claro para que los tiempos no se dilaten.

d) Teniendo un objetivo anual de ingresos y gastos y tratar de cumplirlo.

e) Seleccionar y cuidar a los inquilinos para que se queden más tiempo. Y cuando se vayan, poner el cronómetro en marcha y comprometernos a tenerlo alquilado en días.

f) Aprender de los errores que vendrán y corregirlos para la siguiente vez.

Carlos Galán 139

#8: Riesgo de ocupación

Este riesgo es conocido: que alguien entre en tu vivienda vacía y la ocupe ilegalmente.

¿Cómo podemos protegernos de este riesgo?

a) La solución más efectiva es teniendo siempre el piso alquilado.

De esa manera no pueden ocupar ilegalmente, porque hay personas viviendo con un contrato de alquiler.

b) Entre periodos de alquiler, podemos intentar que solo esté la vivienda vacía unos pocos días o semanas, e incluso poner una alarma durante ese tiempo.

Todos estos riesgos son controlables y, de hecho, cuando los tienes bajo control estás en el 1% de los inversores que triunfan. Por eso a mí me encanta invertir en pisos para alquilar.

Pero hay un problema fundamental en cómo se suele invertir en vivienda.

Muchas personas han invertido en pisos y se han visto profundamente decepcionados con sus resultados. Han perdido tiempo, han sufrido estrés, han tenido discusiones y, finalmente, han perdido dinero.

Por decirlo claramente: invertir en pisos para alquilar sin tener un modelo muy claro no tiene sentido económico. Si miras la rentabilidad media del mercado del alquiler de vivienda (un 6% de rentabilidad bruta), contando con que tengas que pagar una cuota de hipoteca cada mes, que hay una serie de gastos como el IBI, la comunidad, seguros, reparaciones… y que incurres en todos estos riesgos que hemos visto, se te quitan las ganas de invertir en vivienda.

Y si esta es la realidad, ¿por qué defiendo tan claramente la inversión en pisos para alquilar?

Bueno, es bastante simple realmente: casi todo el mundo lo está haciendo mal. Con poca rentabilidad, sin hacer números, sin controlar todos estos riesgos y dejándose guiar por su intuición, sus gustos personales o sus emociones. Invertir en inmuebles es simple: consiste en comprar y después cobrar alquileres para rentabilizar la inversión. Simple. Pero eso no quiere decir que sea fácil.



Precisamente por eso quiero que tú te prepares y seas mejor que el 99% de los propietarios que ponen una vivienda en alquiler. Porque en inversión inmobiliaria cada pequeña mejora que consigas tiene un efecto exponencial al cabo del tiempo. El interés compuesto juega a favor del inversor analítico que controla los riesgos.

No controlar los riesgos puede suponer fácilmente un 2% de menor rentabilidad cada año.

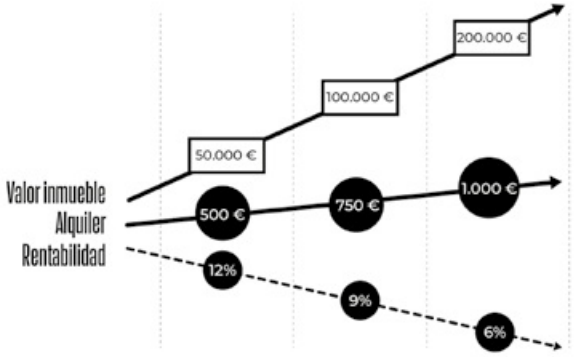
En esta tabla puedes ver cómo una inversión inicial de 10.000 € tiene al cabo del tiempo un resultado muy diferente. La rentabilidad anual del inversor que controla los riesgos en este ejemplo es del 10%. La del inversor que no controla los riesgos, es de un 8% (2% menos cada año).

No parece demasiada diferencia los primeros años. Pero al cabo de 30 años hay 65.000 € de diferencia. Imagínate que no solo inviertes 10.000 € sino mucho más (como espero que hagas).

Ser profesional y controlar los riesgos sale muy rentable.

Precio Inmueble vs Alquiler/Rentabilidad

Menor precio de inmueble, mayor rentabilidad



11. Compra donde puedas,

vive donde quieras

Advertencia: sé que este capítulo inicialmente puede chocar frontalmente con la idea que tienes acerca de tu propia vivienda y de la vida en general.

Con esa programación de «estudia, ten un buen trabajo y compra una buena casa». Simplemente te pido que leas esta propuesta con la mente abierta. Si no te convence, no pasa nada. Solo es mi opinión, que por supuesto no es ni mucho menos la verdad.

Mis amigos no se explican por qué demonios vivo de alquiler. ¿Cómo es eso de que compro pisos para invertir y alquilarlos, y para mi propia vivienda, prefiero alquilar?

Sé que parece no tener sentido, pero en este capítulo te voy a explicar por qué lo hago.

Como hemos visto a lo largo del libro, no hay una relación directa entre los precios de alquiler y el valor de esas viviendas.

A mayor valor de compra, por regla general, menor rentabilidad de alquiler.

Valor Compra

Alquiler

Rentabilidad bruta

50.000 €

500 €

12 %

100.000 €

750 €

9 %

200.000 €

1.000 €

6 %

Una vez entendido esto, puede que pienses: «De acuerdo, merece la pena invertir en pisos de menor valor porque son más rentables, pero ¿qué tiene que ver esto con la vivienda donde vivo?»

En realidad, si eres inversor tiene que ver absolutamente TODO.

Te pongo el ejemplo de la casa donde vivo ahora. Es una vivienda en Zaragoza (España), 100m2, bastante céntrica, exterior, con 3 habitaciones, dos baños, un salón grande y está recién reformado. En una buena finca, con ascensor… Y supongo que tendrá unos gastos de comunidad altos, en torno a 150 € al mes.

Calculo que este piso vale en el mercado unos 400.000 €. Y yo pago de alquiler 925 €.

Vamos a ver qué rentabilidad tiene mi casero: **Ingresos: 925 € al mes * 12 meses = 11.100 €**

La rentabilidad bruta es de 11.100 € / 400.000 € = 2,8%.

Una rentabilidad muy pobre, a la que hay que descontar los gastos, que no son bajos en este «buen piso».

Sobre todo, comparada con la rentabilidad que puedo tener en mis pisos de alquiler, que puede estar en el 8-12% de rentabilidad bruta.

Es decir, multiplico por 3 o 4 la rentabilidad de mi casero.

Nota mental: No regalar este libro a mi casero ;) 144 **Libertad Inmobiliaria**

Fíjate. Otra forma de verlo:

- Compro dos pisos de 60.000 € cada uno, y los alquilo por 600 € cada uno.

Consigo 1.200 € de ingresos cada mes, descuento los gastos de 150 €

por cada piso y tengo 900 € de beneficio.

- Y con ese dinero pago el alquiler de la vivienda donde vivo.

Es decir, estoy viviendo en un piso de 400.000 € habiéndome gastado únicamente 120.000 €. Esto es lo que yo llamo «arbitraje inmobiliario»: pagar barato (alquilar para vivir una vivienda con baja rentabilidad) y al mismo tiempo cobrar caro (arrendar mis viviendas con alta rentabilidad).

Con estas cifras, no se me ocurre en absoluto comprar esta vivienda. Siento que estoy casi estafando a mi casero. Pero es el mercado, oferta y demanda.

Incluso si prefieres ver el escenario con financiación, el resultado no cambia. En todo caso se acentúa.

Comprar mi vivienda

Comprar 8 inmuebles + Vivir Alquiler

Valor 1 vivienda:

Valor 8 viviendas:

400.000 €

400.000 €

Deuda:

Deuda:

320.000 €

320.000 €

Ingreso mensual:

1.600 €

Gasto mensual:

-925 €

Gasto mensual:

Beneficio neto

-1.600 €

en alquiler mensual: +675 €

Para comprar esta vivienda de 400.000 €, necesitaría una entrada de un 20%, unos 80.000 €. Y después pagar una cuota mensual de unos 1.300 € al mes (por cierto, más que el propio alquiler). Además de unos 300 € al mes de gastos de comunidad, IBI, seguro y otros costes que corresponden al propietario y a día de hoy como inquilino no pago. Es decir, unos 1.600 € al mes.

Si decido comprar inmuebles, a igualdad de condiciones (es decir, con 80.000 € disponibles para la entrada y financiando el 80%, por comparar peras con peras) puedo comprar ocho inmuebles de 50.000 €, para los que pongo 10.000 € de entrada (20%) en cada uno.

Carlos Galán 145

Nota: no hace falta que compres tantos inmuebles si no quieres.

Simplemente hago el ejemplo para que sea comparable: misma deuda, mismo porcentaje de financiación, mismo dinero disponible para la entrada.

La deuda que tendría sería de 40.000 € * 8 pisos = 320.000 €. La misma que antes. La diferencia es que estos pisos no solo no me generan gasto, sino que me dejan dinero todos los meses: el *cashflow* que podría tener es de unos 200 € por piso. En total, 200 € * 8 pisos = 1.600 € al mes.

Creo que los números hablan por sí solos.

Estamos hablando de que vives gratis. De hecho, tienes 675 € extra para lo que quieras.

En un caso **pagas** 1.600 € al mes por vivir (y ser propietario) en la casa que quieres.

En el otro caso no pagas nada y además **recibes** 675 € por vivir (y no ser propietario) en la casa que quieres. La diferencia es de 2.275 € al mes por vivir en la misma vivienda. Una barbaridad.

Por cierto, esta situación es muy similar a la que yo tengo: muchos inmuebles y «mucha» deuda (buena). Pero quizá tú prefieras tener menos inmuebles y por tanto menos deuda, y simplemente «vivir gratis» porque tus pisos de alquiler te pagan tu alquiler. En este ejemplo lo conseguirías con unos 4 inmuebles financiados (o dos pagados al contado).

Este concepto (compra donde puedas, vive donde quieras) inspiró muchísimo a una de mis alumnas (Ana). Tanto que decidió vender su casa poco rentable e invertir en 7 viviendas rentables. Con ello pudo dejar su trabajo y el de su marido e irse a vivir a Bali con sus dos hijas. Ella lo llama

«vende tu casa y compra tu libertad». Lo mejor es que la entrevisté en el podcast (episodio #32) y puedes escucharlo en sus palabras: 146 **Libertad Inmobiliaria**

Duda 1:

Puede que me digas: «Claro Carlos, pero al cabo de 30 años la vivienda será mía».

Y yo te respondo: «Por supuesto, y los 8 pisos también. Y en ese momento ya no tendrás 200 € de beneficio mensual por piso, sino unos 400 € (a su equivalente según la inflación dentro de 30 años). Seguiré viviendo gratis y además tendré 3.200 € extras cada mes».

Duda 2:

Otra cosa que tu mente quizá te esté susurrando en al oído es «¿Y la revalorización? Seguro que esos inmuebles baratos no suben tanto…»

Es una posibilidad. Sin embargo, no he visto ningún estudio que relacione la revalorización con el valor o el tipo del inmueble. Con los barrios quizá, pero no de forma demasiado clara.

Sí, ya sé que en números absolutos impresiona mucho más que una vivienda se revalorice desde 400.000 a 800.000 € (2x).

Sin embargo, es exactamente la misma subida si tu piso de 50.000 € sube hasta los 100.000 € (2x

también). Y como tienes ocho, tu patrimonio es el mismo.

Duda 3:

Mis amigos más avispados me dicen: «Vale Carlos, entiendo tu planteamiento, pero, ¿por qué no hacer las dos cosas?: comprar pisos para alquilar y además comprar tu vivienda. Ya sabes, alquilar es tirar el dinero…»

Espero que después de los números que te he enseñado no sigas pensando que alquilar es tirar el dinero. Alquilar es tirar el dinero únicamente si no inviertes en nada más.

La respuesta a esta pregunta es importante:

Si la capacidad de financiación fuera infinita, efectivamente podría tener sentido comprar todo. Sin embargo, el problema que tengo comprando una vivienda de 400.000 € es que pagaría una cuota muy alta (1.300 €) y, lo que es clave, esa vivienda NO me da ningún ingreso.

Ese es el verdadero problema.

No tengo ningún problema con la deuda buena: endeudarme para comprar inmuebles que se pagan solos. Sí, tengo más cuotas que pagar, pero muchos más ingresos con los que hacerlo. De esa manera, mi capacidad de financiación sigue intacta.

Nota: por simplificar, la capacidad de financiación depende de que tu tasa de esfuerzo (cuotas préstamos/ingresos) esté por debajo del 35%.

Pero si compro una vivienda cara, puede que ese sea mi final como inversor porque el banco ya no pueda financiarme más.

Lo vemos con un ejemplo:

Comprar mi

Comprar 8 inmuebles

vivienda

+ alquilar mi vivienda

Cuota Hipoteca

1.300 €

200 €*8 = 1.600 €

Sueldo

3.000 €

3.000 €

Ingresos Pisos

500 €*8=4.000 €

Sueldo + Ingresos Pisos 3.000 €

7.000 €

Tasa de esfuerzo

(Cuota Hipoteca /

43%

23%

Ingresos Totales)

(peligro: >35%)

(todo bien, <35%)

Por otro lado, podríamos abrir el debate: ¿Qué tiene más riesgo? ¿Una deuda de 8 inmuebles que generan ingresos? ¿O la misma deuda sobre un gran inmueble que no genera ingresos? Yo lo tengo claro.

Duda 4:

«Carlos, pero no es lo mismo, no es mi vivienda, no puedo hacer reformas, ni lo que yo quiera».

Bueno, ahora ya nos salimos de la parte matemática. De lo objetivo y racional. Y, cuidado, es igual de importante. Tendrás que valorar si es suficientemente importante como para compensar la diferencia económica. Puede que sí o puede que no.

Para mí, por lo menos a día de hoy, con 31 años y sin familia, me compensa sobradamente esta situación. Es más, te diría que, al margen 148 **Libertad Inmobiliaria**

de los números, me gusta más vivir de alquiler porque tengo la flexibilidad de cambiarme a otro piso más grande o más pequeño si cambian mis circunstancias, o mudarme a otro barrio si lo prefiero, incluso de ciudad o de país. Y sin ánimo de ser aguafiestas, la estadística de divorcios no invita demasiado a comprar la vivienda familiar, cuya disolución suele ser fuente de discusiones y conflictos.

En cuanto a hacer reformas o poner la casa a mi gusto, en mi caso no me duele invertir en el piso, porque juego con una ventaja económica tan grande respecto a comprar la vivienda, que

puedo hacerlo. Es más, muchas veces puedes llegar a acuerdos con el propietario para que lo pague él o hacerlo a medias.

Conclusión

No quiero decir que la única opción sea vivir de alquiler. Lo que quiero hacer es llamar tu atención para que te desmarques del rebaño y no actúes sin haber reflexionado y haber hecho los números. Es posible que, a pesar de ver las matemáticas, decidas dar más peso a la parte emocional, o simplemente a la «comodidad mental» de tener la vivienda en propiedad.

Me parece bien siempre que sea una decisión consciente. Pero mi deber es transmitirte de forma honesta por qué vivo de alquiler para que tú puedas valorar qué hacer en tu caso.

12. ¿Es buen momento

para comprar?

Sin lugar a dudas, esta es la pregunta que más recibo: ¿Es buen momento para comprar?

Como seguramente te lo estés preguntando, aprovecho para adelantarme.

Es curioso porque da exactamente igual el momento en que estemos.

Si los precios están subiendo, la pregunta es: ¿No están ya muy caros?

¿Sigue mereciendo la pena? ¿Hay una burbuja?

Si los precios están subiendo, pero hay malas noticias económicas, la pregunta es: ¿viene una crisis y podré comprar más barato? ¿No es mejor esperar?

Si los precios están cayendo, la pregunta es: ¿Tiene realmente sentido comprar inmuebles o me voy a arruinar porque no valdrán nada en unos años?

Si los precios están cayendo y empieza a haber buenas noticias económicas, la pregunta es: ¿Me puedo fiar de esto? ¿No seguirá cayendo?

Lamentablemente no soy gurú, ni tengo dotes de adivino, así que no puedo responder estas preguntas. Lo que sí puedo hacer es decirte lo que yo hago en cada momento, aunque te lo resumo brevemente, porque siempre es lo mismo:

• Hace tiempo que decidí renunciar a intentar predecir los mercados y no prestar atención a los medios de comunicación.

• Pienso que siempre puedo encontrar oportunidades rentables. Por eso invierto siempre. En mi caso dos inmuebles cada año.

• Soy consciente de que en algún punto compraré caro y justo después caerán los precios. Y viceversa. Comprar periódicamente también me hará acertar con los precios mínimos.

Carlos Galán 151

• El modelo de comprar y alquilar con alta rentabilidad de alquiler me permite aguantar caídas de precio y aun así conseguir rentabilidad.

Además, lo relevante para mí es que entre dinero todos los meses en la cuenta y los alquileres mensuales son mucho más estables y predecibles que los precios de las viviendas.

El mercado inmobiliario es muy distinto al de la bolsa o las criptomonedas.

Es un mercado mucho más lento. Mientras que en la bolsa podemos ver caídas del 40% en unos meses y en las criptomonedas del 70%, en el mercado inmobiliario, la máxima caída anual que hemos visto en los últimos 30 años en España es del 8%. Esa es la máxima caída que vimos en un solo año en la crisis inmobiliaria, la mayor de la historia de España, por cierto.

Además, en el mercado inmobiliario tenemos varias fuentes de rentabilidad como vimos en el capítulo 7.

Por resumir tenemos:

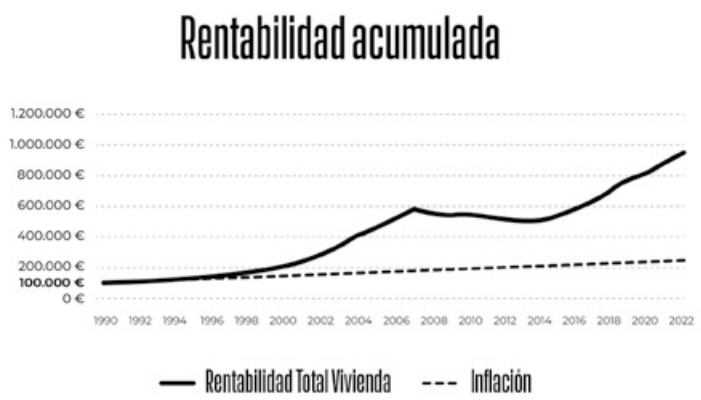
• La revalorización o pérdida de valor que pueda tener la vivienda que compremos.

• El *cashflow* que nos da esa inversión gracias a los alquileres

• El dinero que ya vamos pagando al banco cada mes y que es un mayor patrimonio neto para nosotros, porque cada mes somos propietarios de más ladrillos o más parte de esa vivienda.

Por tanto, incluso en el hipotético caso de caídas de valor en la vivienda que compremos, podemos compensarla en muchos casos con la rentabilidad por alquiler.

De hecho, miremos la historia para ver la rentabilidad acumulada de la vivienda en España (1 € se convierte en 10 € en 32 años): Sin duda durante los años de la crisis (2008-2014) el valor de la vivienda cayó (bastante: un 36% en total). Lo bueno es que la rentabilidad por alquiler (un 6% bruto y un 4% neto anual de media) sostuvo la rentabilidad total y por tanto el inversor que alquila realmente no perdió demasiado.



El verdadero problema de comprar vivienda en un mal momento es:

• Para los especuladores que simplemente pretenden vender más caro en unos meses. Y se encuentran con caídas repentinas.

• Para quien compra su vivienda propia, con un alto coste, y únicamente tiene ingresos por cuenta ajena, porque no tiene forma de «recuperar» rentabilidad cobrando alquileres. Y además solo tiene una bala: solo va a comprar una vivienda y no tiene un plan de «compras periódicas» como sí puede tenerlo un inversor. Es ahí donde vienen los problemas si no puede hacer frente al pago mensual de la hipoteca, en caso de paro, por ejemplo.

Pero sinceramente, para un inversor en vivienda para alquilar, si ha hecho sus deberes, le cuadran los números y le sale una buena rentabilidad de alquiler (siempre mucho más estable), invertir incluso en un mal momento (que, por cierto, solo será esto evidente a posteriori) no será un drama y podrá sobrevivir, como te acabo de enseñar con datos históricos.

Esperar tiene un coste

Si compramos en un momento dado, todos entendemos el riesgo de que el mercado caiga y nos arrepintamos en unos meses o años.

Carlos Galán 153

Pero nos olvidamos del otro riesgo: no comprar ahora y que el mercado siga subiendo. Y nos perdamos no solo la subida, sino el *cashflow* que podría estar generando y el patrimonio que podría estar creando devolviendo dinero al banco.

Eso en cuanto al riesgo con los precios.

Pero creo que hay más costes o riesgos de esperar:

• Independientemente de los tipos de interés de ese momento, ¿quién te asegura que no subirán más?

• También es posible que los bancos endurezcan las condiciones. Si ahora nos dan financiación,

no quiere decir que, en uno, dos o tres años siga siendo así.

• En el momento actual, y sea buena o mala, ahora conoces tu situación económica, laboral, familiar… en unos años, no sabes cómo será.

• Incluso dependiendo de la edad que tengas, puede que el banco ponga problemas a financiar cuanto mayor seas, por lo que esperar no te ayude.

• Y otra cosa que puede cambiar en unos meses o años para ti, es tu motivación, tu inercia actual. Ahora estás motivado para hacer esto, pero no sabes cómo estarás en unos meses o años.

Vivimos como si fuéramos a vivir para siempre y como si tuviéramos balas infinitas para disparar. Lamentablemente no es así, la inversión que no se hace hoy quedó sin hacer y la que se pueda hacer mañana será otra diferente. El tiempo pasa y, siento ser crudo, nunca parece ser buen momento.

Más fuentes de ingreso = más seguridad en caso de crisis

No sé tú, pero si efectivamente viene una crisis, una recesión, un momento complicado, en el que pueda caer mi sueldo o pueda tener problemas en el trabajo, yo prefiero tener más fuentes de ingreso.

Porque esto me va a hacer más libre, menos dependiente de una sola fuente de ingresos.

De alguna manera, creo que debemos decidir dónde poner el miedo.

Fíjate, cuando un gato está cara a cara, de frente con un perro se queda paralizado. El miedo lo paraliza. Sin embargo, cuando el perro está justo detrás, el gato corre y escapa. Podemos decir, que el miedo lo empuja a avanzar.

Pienso que lo mismo podemos hacer con nuestro miedo a las circunstancias económicas.

¿Tienes miedo de que haya menos trabajo?

La opción 1: Si pones el miedo delante de ti, te quedas paralizado. No haces nada y rezas para que sea leve, pase rápido o no te toque a ti.

La opción 2: Si pones el miedo detrás de ti, te empuja a ponerte en marcha.

Por tanto, yo siempre elijo poner el miedo detrás y agradecerle por empujarme a comprar un inmueble que me vaya dando unas rentas mensuales y esto me haga más antifrágil (menos vulnerable) porque tendré más fuentes de ingreso. Algo muy recomendable en caso de crisis.

Una noticia negativa vende 7x más

No olvidemos que los medios de comunicación son un negocio y su beneficio empieza captando tu atención. Y los estudios nos dicen que una noticia negativa capta tu atención 7 veces más.

¡Eso es un +600%!

Quiere decir que un titular catastrófico vende lo mismo que siete artículos neutros o positivos. Esto es totalmente lógico por cómo funciona la mente humana: enfocada en detectar peligros. El problema es que los periódicos, las cadenas de televisión e incluso los youtubers lo saben y lo usan a su favor.

Por eso hace tiempo que apenas leo periódicos o veo telediarios y, desde luego, no baso mis decisiones de inversión en lo que cuentan los medios de comunicación. Siempre va a parecer que el mundo se hunde.

Sin embargo, los datos de rentabilidad de la vivienda dicen lo contrario.

Por eso sigo invirtiendo en cualquier escenario.

Carlos Galán 155

Siempre vendrá una crisis y es natural Es conveniente mirar la historia y darnos cuenta de que siempre, siempre, siempre se repite el mismo patrón en la economía y los mercados en general.

Hay una fase de expansión, a veces una burbuja final, y luego viene una recesión. Después, el mercado toca suelo y empieza la recuperación, que posteriormente se convierte de nuevo en expansión.

La duración de los ciclos no es fija. No se puede predecir. El tiempo que estamos en cada fase tampoco. Ni siquiera la intensidad (caída) de la recesión.

Lo que es (históricamente) seguro son tres cosas:

• Siempre viene una crisis

• Después, los mercados y la economía crecen y se recuperan en la fase de expansión, casi siempre superando los máximos anteriores

• Es fácil ver con perspectiva (mirando atrás) cuando había una crisis (o caídas en el mercado), pero muy difícil (para mí imposible) anticiparlo.

Ejemplo: ¿quién imaginaba en abril de 2020 (en pleno covid y con fuertes caídas) que pocos meses después los mercados y la economía despegarían tan fuerte?

Así que la pregunta no es si habrá una crisis o caída. Ni siquiera creo que la pregunta sea cuándo ocurrirá o cuánto durará.

Para mí la pregunta importante es: ¿qué voy a hacer yo en ese momento?

¿Cuál es mi estrategia? ¿Qué voy a hacer para no dejarme llevar por el miedo (ni por las noticias negativas)? ¿Lo voy a ver como una oportunidad o como una derrota?

El mayor riesgo es no haber vivido

Mi frase favorita de Marco Aurelio dice que «El mayor riesgo es no haber vivido».

Desde hace un tiempo, pienso que el mundo, la vida y los mercados premian a los que actúan.

Si me tengo que equivocar, prefiero equivocarme por hacer cosas que por no hacerlas.

Cuando hago, aprendo, incluso si me equivoco. Una equivocación controlada (mitigando los posibles riesgos y aplicando sentido común) puede ser la semilla del éxito que luego algunos categorizarán como «suerte». No es suerte. Es experiencia. Esa persona que consigue un «chollo» que a otros «se les escapa» quizá ha sido el más rápido porque gracias a su conocimiento práctico anterior, no ha dudado y ha aprovechado su oportunidad cuando ha aparecido.

Con este capítulo no quiero decir que haya que lanzarse a comprar pisos como locos y sin mirar los números. Lo que quiero transmitir es que de la misma manera que hay un riesgo si invertimos, hay otro riesgo si no lo hacemos.

Porque, de hecho, no hacer nada, esperar, también es una inversión. Es una inversión con rentabilidad 0, o mejor dicho con rentabilidad de 0 menos la inflación. Y es una apuesta contra los mercados, que a largo plazo siempre suben, y contra el tiempo, que, este sí, nunca se recupera. Puede salir bien la apuesta, pero bajo mi punto de vista es muy arriesgada.

13. El mundo necesita más inversores inmobiliarios

El otro día en una entrevista me preguntaron qué opinaba sobre la moralidad de invertir en algo tan fundamental para la vida de las personas como la vivienda. Y si no me parecía mal enriquecerme a costa de los más necesitados.

Como creo que hay unos cuantos conceptos equivocados, aprovecho este capítulo para explicar por qué creo que no solo está bien, es moral, y totalmente lícito invertir en vivienda, sino que además es una de las mejores cosas que puedes hacer por la sociedad, y desde luego, mucho mejor que quejarse, criticar al que arriesga y quedarse parado.

En primer lugar, creo que es necesario explicar que quien invierte, en lo que sea, está arriesgando su dinero y gastando su tiempo. Y solo por este motivo es lógico, es natural, y es necesario que consiga una rentabilidad en forma de compensación por ese riesgo que asume. De hecho, puede perder dinero. Así que sí, invertir debe tener una recompensa económica. Sin esta recompensa el mundo no avanzaría porque nadie querría arriesgarse a innovar, a invertir, a montar proyectos…

En segundo lugar, vamos con la moralidad de la inversión en vivienda concretamente.

El problema que tenemos en España y por el que los precios de alquiler suben es que no hay

suficientes pisos en alquiler. Hay poca oferta.

Esto sucede por varios motivos:

1.Hay pisos de particulares vacíos, porque no quieren o no saben cómo alquilarlos.

Carlos Galán 159

2.Hay también muchos pisos de bancos o mejor dicho fondos, que están vacíos o en venta.

3. Y hay muchos pisos que simplemente no son habitables o son muy antiguos

Entonces llega un inversor, como podemos ser tú o yo, no pienses en un fondo buitre, porque la mayoría de viviendas son propiedad de pequeños propietarios, y dice: «venga, voy a arriesgar mi dinero, voy a comprar este inmueble que quizá lleva 10 años vacío, voy a reformarlo y lo voy a poner en alquiler».

Fíjate en que este inversor está dispuesto a hacer muchas cosas que la persona que me preguntó por la moralidad de la inversión no tiene ninguna intención de hacer:

1. Va a invertir sus ahorros, que, por cierto, ha conseguido gracias a su trabajo y gracias a restringir sus gastos para poder ahorrar.

2. Va a reformar, algo que es un dolor de huesos si no lo has hecho nunca.

3. Seguramente se va a endeudar, sí, endeudar, para comprar este inmueble.

4. Lo va a poner en alquiler, con una ley que protege al inquilino, algo que por otro lado es lógico, pero quiero que veas que como arrendador está asumiendo un riesgo.

5. Además, invertir en esta vivienda vacía y muchas veces no habitable supone un importante coste de oportunidad. El coste de oportunidad tiene que ver con que invierte este dinero en la vivienda y por tanto no lo va a poder hacer en otra cosa, como en bolsa, en su propio negocio, o simplemente ahorrarlo o gastarlo en algo que le apetezca.

Este coste es realmente importante y grande.

Va a hacer todo esto y todavía no ha visto ni un euro.

160 **Libertad Inmobiliaria**

Fase

Beneficiado

Autónomos Empresas Estado

Compra inmueble Inmobiliaria

10.000 €

7.000 €

Impuesto

Transmisiones

Estado

6.000 €

Financiación

Banco

30.000 € 7.500 €

Seguros

Aseguradora

12.000 €

3.000 €

Reforma

Albañiles,

fontaneros...

10.000 €

7.000 €

Seguro de

impagos

Aseguradora

6.000 €

1.500 €

Total

20.000 € 48.000 € 32.000 €

Total

100.000 €

Sin embargo, fíjate en todo lo que ha aportado a la sociedad y al Estado: 1. En el proceso de búsqueda de ese inmueble, ha dado trabajo a la inmobiliaria, que seguramente ha cobrado unos 10.000 € entre la comisión al comprador y al vendedor.

Por supuesto en estas comisiones el Estado cobra su 21% de IVA que no es poca cantidad en estos importes. Y esos trabajadores de la inmobiliaria, además de IVA también pagan en su IRPF por el dinero obtenido. Y también cotizan a la seguridad social por ese dinero cobrado. El Estado recauda unos 7.000 € entre IVA, cotizaciones sociales e IRPF. Y seguimos.

2.Al momento de comprar, ha pagado el ITP (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales), entre un 4 y un 10% del valor. Esto son entre 5.000 y 10.000 € a las arcas del Estado, dependiendo de la comunidad autónoma y del valor del inmueble. Vamos a suponer para el ejemplo 6.000 € para el Estado.

3. En la financiación, ha contribuido a que más personas se beneficien de su inversión, dando trabajo al personal del banco. El banco (las empresas del país) consiguen: 1.000 € interés año * 30 años =

30.000 €. Y el Estado se queda el 25% ese beneficio (impuesto de sociedades) = 7.500 €.

Carlos Galán 161

4. Además, en la financiación habrá seguramente asociados seguros de hogar y de vida, por lo que aún contribuye más a mover la economía y dar empleo al personal de seguros. La aseguradora (empresas del país) ingresa 400 € seguros año * 30 años = 12.000 €. Y

el Estado se queda el 25% de ese beneficio = 3.000 €.

5. Seguimos. Llega el momento de reformar. Seguimos dando trabajo a todos los gremios que hay involucrados, como fontanero, electricista, albañil, transportista… Casi todos ellos autónomos o pequeñas pymes. Por supuesto, el Estado se lleva su 21% de IVA.

Y todos ellos, además, cotizando a la seguridad social gracias a esos ingresos y por supuesto tributando por IRPF en mayo de cada año por esos ingresos, por lo que el retorno en forma de impuestos es bestial.

Supongamos aquí que los reformistas ingresan 10.000 €.

Y gracias a ello, el Estado recauda otros 7.000 € entre IVA, cotizaciones sociales e IRPF.

Además de esto, y por si no fuera poco, en caso de que no hubiera inversores, el parque de viviendas sería mucho más antiguo, empeorando cada año y llegando finalmente a la ruina de muchos inmuebles.

6. Llega el momento de alquilar: es posible que busque la ayuda de una inmobiliaria, generando todavía más beneficio económico para más personas.

Y también es posible que contrate un seguro de impago para mitigar los riesgos en caso de impago, dado que el Estado, al que ha contribuido llegados a este punto con decenas de miles de euros en impuestos, no es capaz de garantizar la seguridad jurídica. Mejor dicho: sí es capaz, pero es demasiado lento.

Si contrata este seguro, nuevamente está contribuyendo a dar trabajo al personal de seguros y a sostener el Estado del bienestar a través de impuestos. Esa aseguradora (empresas del país) ingresará 200 € seguros año * 30 años = 6.000 €. Y por supuesto el Estado recaudará el 25% ese beneficio = 1.500 €.

Recapitulemos.

Este inversor ha contribuido a generar esta cantidad de dinero con una sola inversión en un inmueble:

- Autónomos (agente inmobiliario, reformistas, etc): 20.000 €

- Empresas (bancos y aseguradoras): 48.000 €

- Estado: 32.000 €

Total: 100.000 €

Y llega el momento de alquilarlo a una familia, a una pareja o a unos estudiantes o trabajadores.

Alguno puede pensar que este es el momento en el que todo se tuerce y ahora sí te estás aprovechando de tus pobres inquilinos. Pero no. Lo siento, pero esto no es así.

Recuerda lo que te decía hace un momento. El problema es que hay pocos pisos en alquiler. Y con la mentalidad de que quien pone en alquiler está estafando a sus inquilinos, el problema lejos de solucionarse, se agrava.

Así que el simple hecho de que alguien haya recorrido este camino de buscar, negociar, comprar, financiar, reformar y por último poner en el mercado de alquiler una vivienda, es algo que ayuda mucho y es muy bueno para la sociedad, porque ha movido muchísimo la economía, ha generado empleo, ha generado impuestos y ha puesto un piso más en el mercado, lo que contribuye a que el precio de alquiler no se dispare.

En cuanto al precio de alquiler, cobrará el de mercado, que no es ni justo ni injusto, simplemente es el que marca la oferta y la demanda. Y debe ser ese. No hay forma de controlarlo artificialmente por mucho que se empeñen los políticos.

La única forma de influir en el precio es aumentando el número de pisos en alquiler. Y si todavía

eres tan ingenuo de pensar que el gobierno debe, quiere o incluso puede influir en el precio y en el problema, siento decirte que la historia no dice lo mismo. No me quiero extender mucho en esto, pero simplemente quiero recordar dos cosas.

Carlos Galán 163

Por un lado, el gran déficit que tiene el Estado y que impide dedicar muchos recursos a dar vivienda social, y por otro, la incompetencia del Estado para hacer esto. Simplemente no tiene los incentivos necesarios para hacerlo bien. Solo el inversor puede realmente hacer esto porque tiene los incentivos necesarios, totalmente morales, de conseguir rentabilizar su dinero a cambio de dar algo que la sociedad necesita: vivienda en alquiler.

Por otro lado, un mercado atomizado con millones de pequeños propietarios que alquilan una o varias viviendas, es mucho más sano que un mercado en el que hubiera unas pocas empresas o incluso un solo gobierno que monopolizara la oferta de pisos en alquiler. De esa forma, con la competencia entre los pequeños ahorradores por arrendar sus viviendas garantizamos que el inquilino tiene alternativas y que por tanto el alquiler es justo.

Y por qué no decirlo, la mayoría de inquilinos están encantados de poder alquilar un piso decente, en condiciones, porque sí, los inversores, insisto en esta idea (personas normales como tú y como yo que quizá tienen unos, dos, o cinco pisos que han comprado con esfuerzo), no hacen otra cosa que convertir un piso vacío o inhabitable en un hogar, que es justo lo que necesitan sus inquilinos.

Como dice mi Paquita, una de mis alumnas: «He descubierto que me satisface reformar pisos, aún con lo que supone de esfuerzo, porque permite poner a disposición de familias, que no tienen tal vez la posibilidad de comprar, viviendas más que dignas para vivir y he visto la cara de satisfacción de inquilinos que van a estrenar vivienda tras una reforma integral, así como muebles y electrodomésticos, y todo ello con un alquiler razonable y nada abusivo. Creo que así también se desarrolla una labor social para que las personas tengan una vivienda digna».

Así que llegados a este punto espero que te hayas quitado el mito de que invertir en vivienda es malo o que los caseros somos estafadores.

De hecho, espero que hayas decidido unirte a la causa y convertirte en inversor inmobiliario, porque, entre otras cosas, el mundo lo necesita.

Check Out

Querido amigo, estamos llegando al final del camino. Me gustaría que te tomases un momento para recordar **las ideas clave del libro:**

• La inversión inmobiliaria es un negocio milenario. De los más antiguos del mundo. Y no es de extrañar que muchas personas hayan conseguido ser libres (o ricas) gracias a la inversión inmobiliaria.

• El gran mito de la inversión en inmuebles es que es solo para ricos, que necesitas mucho dinero para empezar. Precisamente creo que es al contrario: la inversión es especialmente necesaria para el que empieza de cero.

• Para salir de la carrera de la rata (cambiar tiempo por dinero), la única manera es generar ingresos pasivos (que no dependan de cambiar tiempo por dinero) y la mejor manera que conozco son las rentas de alquileres.

• La deuda buena es un trampolín que puedes usar para llegar antes a tu objetivo y poder jugar con el dinero de otros (bancos). Solo es posible usar la deuda buena con los inmuebles (y concretamente vivienda) porque los bancos se fían de su estabilidad y recurrencia.

• La escasez del suelo y la vivienda hacen que se revalorice a largo plazo por encima de la inflación

• El patrimonio es ego. El *cashflow* es libertad.

• El interés compuesto es muy poderoso, pero necesita una cosa: que te pongas en marcha cuanto antes.

• Muchas veces es preferible empezar de manera imperfecta e ir corrigiendo por el camino (Mejor hecho que perfecto). No esperes a comprar inmuebles, compra inmuebles y espera.

• El primer piso es la llave que abre la puerta. Después el camino hacia la libertad financiera se va allanando porque tus pisos generan ingresos y te ayudan a comprar los siguientes.

• Vivir de alquiler y al mismo tiempo tener inversiones inmobiliarias parece contradictorio, pero puede tener todo el sentido económico.

• Invertir en vivienda para alquilar es moral y es lo que la sociedad necesita para que el alquiler no se dispare.

Una última recomendación: La perfección es un mito.

¡EMPIEZA CUANTO ANTES!

En cierta ocasión preguntaron a Warren Buffet (uno de los mayores inversores de la historia y uno de los 3 hombres más ricos del mundo) acerca de qué se arrepentía en su carrera. A pesar de que empezó con tan sólo 11 años dijo que se arrepiente de no haber empezado antes a invertir.

Y es que el poder del interés compuesto es algo mágico (como probablemente sepas, Einstein se refirió al interés compuesto como la fuerza más poderosa del universo), casi incomprensible para el cerebro humano, pero necesita de tiempo, cuanto más mejor, para desplegar su poder.

Por tanto, es muy importante que empieces cuanto antes: **Ayer era el mejor día, HOY es el segundo mejor. Mañana será tarde.** No padezcas la habitual «parálisis por análisis». Entiendo

que los temas financieros son complejos y no quieres confiar en cualquiera. Pero hay tanta información, tantas técnicas y, sobre todo, tanta gente tratando de arañar comisiones que posiblemente te sientas abrumado, como me pasó a mí en su día.

Por eso he escrito este libro. Y por eso grabo entrevistas para mi podcast o vídeos para YouTube. Y por qué no decirlo, por eso también hago formaciones avanzadas. Para poner en tus manos **todo lo que necesitas para empezar a funcionar hoy mismo.** Por supuesto eres libre de hacer cambios y te recomiendo que te informes y reflexiones sobre si lo que yo propongo se adapta a tu estilo de vida, tu perfil de riesgo e incluso tus valores. Mi recomendación es clara: por supuesto fórmate y no te lances a la piscina sin una estrategia, **pero no tardes demasiado en empezar.** No tenemos tiempo infinito en este mundo.

Lo que distingue a las personas exitosas de las que se quedan a medias es la capacidad para ponerse en marcha a pesar de las dudas. Con seguridad conoces a más de uno que lleva años buscando la solución perfecta para bajar de peso y ponerse en forma. Pero nunca la encuentra. Porque la perfección NO existe. Es un mito. Y por tanto nunca se pone en marcha…

…A veces no hay que buscar atajos, sino, simplemente, EMPEZAR.

Devolviendo lo aprendido: por qué dono el 50% de los

beneficios de este libro

Para qué nos vamos a engañar, soy un privilegiado. Nunca me ha faltado de nada y he podido acceder a una educación de calidad. Y eso, unido a mi interés por la inversión, mi experiencia personal y también al azar me han permitido el acceso al conocimiento que he plasmado en estas páginas.

Pero hay gente que no tiene la misma «suerte». No hablo de gente pobre económicamente. Hablo de gente normal que descubre demasiado tarde el tesoro del interés compuesto, el poder de la deuda buena y la maravilla del *cashflow*. Hablo de niños que se empapan de creencias totalmente dañinas acerca del dinero y que llevarán durante toda su vida ese lastre mental a la espalda.

Por eso dedico el 50% de los beneficios del libro a promover la EDUCACIÓN

financiera para niños. Aquí puedes ver las actividades que estoy promoviendo: **www.carlosgalan.net/donaciones** Carlos Galán 169

KIT Libertad Inmobiliaria Si no lo has hecho ya, para suscribirte ve a mi web y deja tu correo para acceder al KIT. De esa forma quedas también suscrito a mi lista de correo.

Además, te avisaré cuando abra las plazas de mi programa avanzado Libertad Inmobiliaria, por el que han pasado la mayoría de las personas cuyas historias de éxito te he compartido en este libro. Si quieres conseguir resultados parecidos a los que ellos han conseguido, no hay mejor forma de hacerlo que seguir el mismo camino que ellos han transitado. Y ese camino empezó en todos los casos suscribiéndose a mi lista de correo y empezando a empaparse de conocimiento sobre la inversión inmobiliaria de primerísima mano.

En mi web puedes unirte a esa lista de correo y acceder gratis al KIT Libertad Inmobiliaria. Lo tienes en www.libertadinmobiliaria.es/kit**,** registrándote con tu correo electrónico.

Allí tienes:

1. Mi calculadora de rentabilidad para analizar tus oportunidades 2. Mi checklist de preguntas para hacer en tus visitas a inmuebles 3. Mi hoja Excel de control de ingresos y gastos Además, a final de **cada mes** envío un e-mail de "**5 Píldoras mensuales**"

con reflexiones. Los actuales lectores dicen que mis mensajes son *una de las pocas cosas que leo y realmente valoro* y *una inspiración tanto para la inversión como para la vida misma*.

Para conseguir el KIT, también puedes escanear con la cámara de tu móvil este código QR:

Carlos Galán 171

Acceso al KIT

1. Abre la cámara de tu móvil

2. Enfoca el código QR

3. Pulsa en la notificación para acceder a la página web 4. Rellena tu nombre y correo electrónico. Haz click en *Enviar.*

172 **Libertad Inmobiliaria**

¿Me ayudas a difundir el mensaje?

MUCHAS GRACIAS por tomarte el tiempo de leer este libro.

Es para mí un orgullo que hayas llegado hasta el final.

No te olvides de escribirme si tienes cualquier duda, sugerencia o crítica.

Si te apetece, quiero pedirte que me ayudes a difundir el mensaje con una **pequeña opinión en Amazon (1 minuto de tiempo)** para que más gente se anime a invertir y mejorar sus finanzas.

¿Por qué te pido esto? Si te ha gustado y, sobre todo, si te ha servido el libro, contribuirás a darle más visibilidad y que más gente pueda beneficiarse de mis ideas. Los comentarios en Amazon son la **mejor publicidad**.

Me ayudaría bastante si puedes dejar una **pequeña opinión** (1 línea=1

minuto). Para ello puedes ir a Amazon/Mi Cuenta/Mis Pedidos, buscar el libro y hacer *click* en « *Escribir una Opinión*» .

Cojo el móvil y te ayudo ahora Carlos:

Y también escaneando este QR puedes

ir directamente a dejar la opinión (te lo pongo fácil porque es importante, de verdad ;)) Carlos Galán 173

Pero también te animo a que escribas si no te ha gustado: escribe una crítica negativa en ese caso. Así nadie perderá su tiempo en leerlo.

El mercado decidirá si el contenido merece o no la pena.

Ya lo dijo Darwin… la evolución no perdona.

Un abrazo fuerte,

Carlos

174 **Libertad Inmobiliaria**

Ayudemos a más gente

Déjame hacerte un par de preguntas: ¿Te ha gustado el libro? ¿Te ha aportado valor?

Tengo el reto de ayudar al máximo número de personas posible a gestionar mejor sus finanzas y que logren su libertad financiera. Ayudarles a obtener más claridad, a tener una ruta y a ser cada vez más inteligentes con su dinero.

Si estás de acuerdo conmigo en que el dinero juega un papel muy importante en nuestra vida y que todavía tenemos mucho que aprender en este aspecto, ¿te apetece ayudarme con mi reto?

Quizá con este libro puedas contribuir y aportar nuevos conocimientos a gente de tu entorno.

Piénsalo por un momento, ¿a qué 2 personas les ayudaría lo que has aprendido en este libro?

Si te apetece, puedes comprarlo a través de Amazon y en unos 3 días lo tienes en casa. Regalar un buen libro es algo barato y con alto impacto. Una inversión muy rentable. Yo lo hago mucho y lo envío directamente desde amazon a casa o a la oficina de mis amigos (muy cómodo y les alegro el día con algo que no esperaban).

¡Nunca me he arrepentido de regalar un buen libro por sorpresa!

Si eliges el mío para regalar a algún amigo o familiar, te lo agradezco de corazón.

Aquí te dejo el QR directo a Amazon: