

*Top*  
RATED  
★★★★★

# CÓMO INVERTIR EN INMUEBLES CON ÉXITO

LA GUÍA DEFINITIVA DE  
LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

Sergio Iranzo Bañuls













Cómo invertir en inmuebles con éxito: La guía definitiva de la inversión inmobiliaria.

© Sergio Iranzo 2021 All rights reserved

Kindle Direct Publishing

Kindle Edition 2021

# **CÓMO INVERTIR EN INMUEBLES CON ÉXITO**

*La guía definitiva de la inversión inmobiliaria*

***Sergio Iranzo Bañuls***







*Si quieres crecer,  
nunca dejes de aprender.*

## PRÓLOGO

Mi nombre es Sergio Iranzo. Soy un chico normal con una vida corriente, pero con una gran pasión por la inversión, especialmente, la inversión inmobiliaria.

No soy ningún gurú. Este libro no promete hacerte rico rápido. Si eso es lo que andas buscando, lo siento, pero no puedo ayudarte. En este libro mi objetivo es enseñarte las lecciones que he aprendido sobre el fascinante mundo de la inversión inmobiliaria en los últimos 13 años.

Probablemente no estés de acuerdo con algunas de las cosas que comparto en este libro. De hecho, te animo a que seas muy crítico con cada lección o consejo que leas en este libro. Nunca aceptes a ciegas lo que alguien diga o escriba.

He escrito este libro porque era uno de mis proyectos de vida y creo que puede añadir mucho valor a las personas que estén interesadas en invertir en inmuebles.

A lo largo del libro he incluido múltiples ejemplos prácticos y casos reales que te ayudarán a entender cómo la teoría se aplica en la práctica. Este libro está estructurado en cinco bloques:

El primer bloque tratará los fundamentos de la economía que afectan al ciudadano en su día a día. Aprenderemos por qué son fundamentales conceptos como: los tipos de interés, el coste de oportunidad, la inflación, el poder del interés compuesto, los activos y el ciclo económico, entre otros.

En el segundo bloque, nos adentraremos en los fundamentos de la inversión inmobiliaria. En él, aprenderemos por qué son esenciales conceptos como la independencia financiera, el cash-flow, el apalancamiento, la apreciación y mucho más.

En el tercer bloque, estudiaremos a fondo las principales estrategias de inversión inmobiliaria, aprenderemos a calcular las distintas rentabilidades necesarias para invertir en inmuebles de forma inteligente siempre apoyándonos en casos reales.

En el cuarto y penúltimo bloque, compartiré contigo los consejos más importantes para evitar cometer errores. Aprenderás a negociar de forma inteligente un precio de compra, cómo comprar por debajo de mercado, cuando es razonable vender un inmueble y mucho más.

En el quinto y último bloque, compartiré con vosotros cómo empezar a

invertir desde cero si eres joven, mi plan para conseguir la libertad financiera y veremos la importancia de la fiscalidad en el alquiler y venta de inmuebles.

El objetivo final de este libro es dotarte de los conocimientos y herramientas que te permitan perder el miedo y la inseguridad que afecta a la mayoría de las personas cuando se disponen a tomar una de las decisiones más importantes de sus vidas.

**Si tras leer este manual aumenta tu confianza lo suficiente para perderle el miedo a la inversión inmobiliaria, habré cumplido mi objetivo. Recuerda, solo leer no cambiará tu vida. Si de verdad quieres mejorar tu bienestar, tendrás que poner en práctica todo lo aprendido en este libro.**

¿Preparado? ¡Empezamos!

# BLOQUE I. FUNDAMENTOS ECONÓMICOS

# LECCIÓN 1: ¿POR QUÉ ES ACONSEJABLE INVERTIR?

*El mayor riesgo de todos es no arriesgar nada.*

*- Mellody Hobson*

La mayoría de las personas trabajan para vivir y si tienen unos ingresos superiores a sus gastos consiguen ahorrar. Esto es importante ya que sin ahorros uno no puede ni debe tratar de invertir. Así pues, el primer paso para cualquier inversor potencial es el buen manejo de sus finanzas personales. Antes de pensar en invertir, debes tener claro que debemos tener una actitud proactiva con el deseo de querer progresar y aumentar nuestros ingresos a lo largo de nuestra vida. Si entramos en el conformismo, difícilmente podremos lograr cierta independencia financiera.

## **Eres la suma de tus hábitos**

¿Crees que tienes buenos hábitos? ¿Tienes tu vida bajo control? Los hábitos son los pilares sobre los que tu vida descansa. Si tienes buenos hábitos, tu vida será muy sólida. Si tienes malos hábitos, tu vida se tambaleará constantemente.

Cuando hablamos de hábitos financieros, el primer hábito que debes desarrollar es el del ahorro. Es aconsejable que uno ahorre un porcentaje fijo de su salario mediante una transferencia automática a la cuenta de ahorro / inversión o hacerlo mediante otros métodos más novedosos como las *apps*.

De esta forma, nos acostumbraremos a vivir con el dinero restante y ahorraremos e invertiremos prácticamente sin esfuerzo. Es decir, ahorra primero y aprende a vivir con el resto. El 80% de la población lo suele hacer al revés.

Te aconsejo que intentes ahorrar siempre un 20% o más de tu salario. De esta forma, ahorrarás más cuanto más ganes y no entrarás en el mal hábito de gastar proporcionalmente más a medida que vayas aumentando tus ingresos. El hábito del ahorro es más importante de lo que puedas imaginar ya que es

indicativo de disciplina y autocontrol, cualidades indispensables para tener una vida plena en todas las esferas de la vida. No pospongas el momento del ahorro. Empieza desde joven independientemente del dinero que ingreses. Lo agradecerás en el futuro.

Aunque el hábito del ahorro es esencial, lo cierto es que no es más que el principio. Una vez somos capaces de ahorrar de forma regular, tenemos que plantearnos que hacer con estos fondos.

Generalmente, las personas más aversas al riesgo no hacen nada. Este perfil de gente piensa que esa es la mejor forma de proteger sus ahorros y les permite dormir tranquilos cada noche. Es una opción totalmente legítima pero financieramente hablando, es una opción poco interesante.

### **¿Por qué solo ahorrar es una estrategia perdedora?**

Tristemente, el dinero que se queda en el banco pierde valor real cada año por culpa de la **inflación**. La inflación actúa como un **impuesto invisible** ya que, aunque en la cuenta bancaria veamos el mismo dinero año a año, esos euros no nos permiten comprar tantos bienes o servicios como años anteriores.

En España la inflación se mide a través del IPC y, aunque no refleja la verdadera inflación, proporciona una idea aproximada de la subida o bajada de precios.

Es bien sabido que, salvo los productos tecnológicos, los precios de la mayoría de las cosas que afectan al ciudadano suben poco a poco. Por ejemplo, la luz, el agua, los alimentos, los impuestos, la vivienda...

Históricamente, los Bancos ofrecían productos sin riesgo que ofrecían cierta rentabilidad, pero esto ha cambiado debido a las políticas de los Bancos Centrales desde hace unos cuantos años.

La actual situación de **tipos de interés 0** tiene como consecuencia que nuestros ahorros en el Banco pierdan de media y según datos recientes alrededor de un 2% de su valor año a año. Ahora mismo, la inflación es algo superior debido al periodo estanflacionario que estamos viviendo después de haber pasado por un largo periodo deflacionario. Sin embargo, asumiremos que la inflación volverá al 2% para los cálculos que realizaremos en este libro.

Como he señalado anteriormente, el hecho de que nosotros veamos la misma cantidad de fondos nos lleva a creer que seguimos disfrutando de la misma situación financiera. Sin embargo, si lo que tenemos en cuenta es el verdadero **poder adquisitivo**, nuestro dinero realmente vale un 2% menos.

La inflación puede empobrecerte sin darte cuenta. Por ejemplo, mis abuelos eran muy conservadores para su nivel económico y con una mentalidad inversora podrían haber sido ricos. Sin embargo, sus ahorros se los comió la inflación dada la escasa cultura financiera de la época y la mentalidad conservadora en parte explicada por el sufrimiento de pasar una guerra y la posguerra.

Una vez somos conscientes del problema que presenta la inflación, cualquier persona o familia debe decidir cómo evitar el empobrecimiento sistemático que plantea el sistema actual y cómo contrarrestar esta subida constante de precios que disminuye nuestro poder de compra.

La única opción que nos queda en este caso es invertir con la finalidad de que la inversión que llevemos a cabo nos permita aumentar nuestro dinero a un ritmo igual o, preferiblemente, superior al de la inflación.

Así pues, en estos tiempos, asumiendo una inflación de un 2%, una rentabilidad del 2% anual nos permitiría conservar nuestro poder adquisitivo. Cualquier rentabilidad superior aumentaría nuestro poder adquisitivo.

Si lográsemos un 6% todos los años y la inflación fuese de un 2% diríamos que habríamos obtenido una **rentabilidad nominal** del 6% pero lo cierto es que la **rentabilidad real** es sólo del 4% ( $6\% - 2\%$ ) y esta última es la cifra que realmente debe importarnos a nosotros.

Así pues, **todo es relativo**. En periodos de mayor inflación, deberemos obtener mayor rentabilidad (nominal) si queremos mantenernos a flote. Si, como ocurre actualmente, la inflación se sitúa alrededor 2% o menor, una rentabilidad del 4%, la cual históricamente se consideraría baja, sería más que suficiente para mejorar nuestro bienestar.

En síntesis, **invertiremos para ganar la batalla a la inflación y aumentar nuestro poder adquisitivo año a año con la finalidad de**



**conseguir un mayor estado de bienestar en años futuros.**

### **El sistema necesita inflación**

Crear inflación representa uno de los principales quebraderos de cabeza de los Bancos Centrales. ¿Por qué se esfuerzan tanto por conseguirlo?

Por un lado, cuando existen expectativas de que los precios suban, los ciudadanos tienen mayor predisposición a consumir en el presente ya que esperan que en el futuro los bienes y servicios sean más caros. Como ya sabrás, el consumo de bienes y servicios es necesario y afecta positivamente al crecimiento de un país.

Por otro lado, los Estados están cada vez más endeudados y, si los Bancos Centrales no consiguen crear inflación, cada vez será más complicado pagar la deuda. Este hecho es especialmente importante en las circunstancias actuales dado que muchos países han disparado su deuda aprovechándose del crédito barato.

Digamos que los Estados se endeudan a largo plazo, emitiendo deuda en el presente con la intención de devolver ese capital con dinero del futuro que tiene menos valor, menos poder adquisitivo.

Finalmente, no olvidemos que los impuestos suelen expresarse porcentualmente (IVA, IRPF). Si los salarios o los precios de los productos se incrementan, también lo hacen los impuestos en términos absolutos.

### **El problema de las pensiones**

Uno de los mayores retos a los que se enfrentan la mayoría de los países es el pago de las futuras pensiones.

En España, esta situación es especialmente preocupante dado que la mayoría de las personas depende de ellas para subsistir. Si las pensiones dejan de actualizarse conforme al IPC, lo cual parece probable, existirá un gran problema en forma de pérdida de poder adquisitivo.

La pirámide poblacional está invertida, en consecuencia, no hay

suficientes trabajadores cotizando o contribuyendo a la Seguridad Social para pagar las futuras pensiones. De hecho, ya se han anunciado medidas en las que se advierte que las pensiones máximas en 20 o 30 años serán bastante inferiores a las que existen actualmente. Varios expertos ya han advertido que las pensiones del futuro no podrán ser tan generosas como las actuales para aquellos nacidos a partir de los 80.

Si la pensión máxima en 2050 es de 1.500€, esto supondrá una fuerte pérdida de poder adquisitivo, no sólo en términos absolutos ya que la pensión máxima actual es superior a 2.400€, sino también en términos relativos, ya que esos 1.500€ dentro de 30 años no “cundirán” lo mismo

que en 2020. De hecho, si lo piensas bien el sistema de pensiones es muy similar a un fraude piramidal. Sólo funciona mientras vaya entrando gente nueva y aporte dinero. No está basado en una hucha. Por eso, no te recomiendo que cuentes con ese dinero para tu jubilación.

Dado el escenario al que nos enfrentamos, invertir será necesario para complementar o sustituir nuestra pensión.

En el pasado, la gente asociaba el concepto de pensión a una renta que sería suficiente para mantener un estilo de vida similar al que tenía durante el resto de sus vidas. Sin embargo, no podemos olvidar que el sistema de pensiones fue creado en una época donde la esperanza de vida era muy inferior a la actual y el ratio cotizante/pensionista era más alto.

Lamentablemente, las futuras pensiones servirán con toda probabilidad para cubrir únicamente los gastos más básicos. Por lo tanto, será fundamental la planificación financiera desde el inicio de nuestra vida laboral, si queremos poder jubilarnos con una calidad de vida decente. De hecho, esto ya ocurre en muchos países desarrollados donde existe una mayor cultura financiera y mayores incentivos para preparar la jubilación.

No sería de extrañar que las personas con rentas más altas o con cierto patrimonio quedaran fuera del sistema de pensiones. Estas medidas drásticas se implementarían para proteger a las personas más vulnerables pues todo indica que nos dirigimos a una época económica donde la desigualdad no va a hacer más que incrementarse.

Las rentas generadas por la inversión, pues, serán un elemento clave para que la gente pueda tener una mejor calidad de vida en la última etapa de sus vidas.

Aunque a priori pudiese pensarse que esto afecta más a clases medias y bajas, lo cierto es que este planteamiento será tan importante para trabajadores con rentas altas como aquellos con rentas más bajas.

La principal razón es que el ritmo de vida y los gastos fijos de trabajadores con mayores rentas requiere de una entrada de ingresos importantes. Estos trabajadores serán los que mayor poder adquisitivo pierdan pues existirá una gran diferencia entre sus últimos salarios y la pensión máxima que puedan percibir, si reciben alguna.

Obviamente, para aquellos con salarios más bajos el reto será conseguir ahorrar lo suficiente como para conseguir dedicar parte de ese ahorro a la inversión. En definitiva, **las generaciones nacidas a partir de los 80 necesitarán buscar la forma de complementar o sustituir sus pensiones de alguna forma y cuanto antes sean conscientes de ello, mucho mejor.**

### **Gana dinero las 24h del día**

Nadie ha llegado a ningún lugar en esta vida sólo trabajando. Esta es la segunda razón principal para invertir. Si sólo trabajas, sólo puedes conseguir ganar dinero en base a tu esfuerzo activo. Si trabajas 8 horas al día, eso es lo que vas a cobrar. Si haces horas extra cobrarás algo más, eso sí, estarás sacrificando tu calidad de vida.

Cuando inviertes, en cambio, el dinero es el que trabaja, no tú. Tienes que ver el dinero como una herramienta para hacer dinero. El dinero es un medio, no es una finalidad. **El dinero es una semilla que si la plantas y la cuidas te permitirá construir un árbol que cada vez dé más frutos.** Por eso, cuando uno malgasta dinero lo que está haciendo es desperdiciar sus semillas.

No desperdicies tus semillas y utiliza el dinero de forma inteligente. Si estás leyendo este libro ya has dado el primer paso. Sin embargo, leer no es suficiente. Vas a tener que tomar acción si quieres que tu vida dé un vuelco a mejor. Estoy convencido de que si sigues los consejos de este libro y aplicas

lo aprendido, tu calidad de vida mejorará muchísimo.

# LECCIÓN 2: LOS TIPOS DE INTERÉS

*Los tipos de interés actúan como la gravedad. Si los tipos están muy bajos, los activos pueden alcanzar valoraciones casi infinitas.*

*- Warren Buffett*

El concepto del tipo de interés muchas veces asusta y puede llegar a ser muy complejo. De hecho, si has estudiado macroeconomía sabrás cuánto puede llegar a complicarse. Por suerte, para nosotros como inversores lo que realmente importa es bastante fácil de entender.

## **Tipo de interés como rentabilidad**

El tipo de interés es el porcentaje con el que remuneran a una persona cuando presta su dinero, o lo que es lo mismo, el porcentaje que se le cobra a una persona cuando pide prestado. Cuando tratamos de hacer crecer nuestro dinero, el tipo de interés representa porcentualmente lo que podemos obtener por nuestro capital.

Por ejemplo, en una cuenta bancaria, el tipo de interés ofrecido es lo mismo que nuestra rentabilidad.

Por tanto, si nos ofrecen un producto con un tipo de interés del 3%, nuestra rentabilidad será del 3%.

Cuando hablamos de tipos de interés, siempre fíjate en el TAE, no en el TIN ya que además de incluir el tipo de interés nominal (TIN), incluye el plazo de la operación y las posibles comisiones que cobran los bancos. Es un indicador mucho más amplio y fiable para los consumidores a la hora de comparar las rentabilidades de préstamos y depósitos.

## **Rentabilidad y Riesgo**

Generalmente, si queremos obtener rentabilidades elevadas, deberemos correr más riesgos para obtenerlas. Por ello, no podemos exigir ganar un 10%

anual en una cuenta bancaria sin correr riesgos cuando la inflación es baja. Si esto existiese, todo el mundo depositaría el dinero en ese Banco.

En una cuenta bancaria no hay riesgo, tenemos la certeza de que nos van a devolver nuestro capital más intereses en función del tipo de interés ofrecido. Además, nuestro dinero está garantizado en parte por el Estado en caso de que la entidad financiera se fuera a pique.

Por ello, se dice que generalmente rentabilidad y riesgo van de la mano. Sin embargo, esto no quiere decir que por arriesgar más tengas garantizada una mayor rentabilidad. Lo único que nos dice esa relación es que **arriesgar nos dará la opción de conseguir rentabilidades más elevadas, sólo eso. Para invertir con éxito tenemos que aprender a gestionar el riesgo, no a evitarlo.**











### **Tipo de interés e inflación**

Si el tipo de interés que nos ofrece un Banco en una cuenta sin riesgo es igual a la inflación, estamos en una situación neutral donde mantendremos nuestro poder adquisitivo.

Ahora bien, dado que actualmente no podemos dejar nuestros ahorros en el Banco sin perder poder adquisitivo, nos vemos “forzados” a arriesgar nuestro capital para mantener nuestro poder adquisitivo.

Teniendo en cuenta que podemos perder parte de lo invertido, debemos decidir cuál es la rentabilidad mínima por la que estamos dispuestos a arriesgar nuestro capital.

Echemos un vistazo rápido al panorama actual (Agosto, 2020) de rentabilidades ofrecidas por los Bonos a 10 años de los países desarrollados, la alternativa “sin riesgo”.

	Major 10Y	Yield	
 <b>US</b>		0.73	▼ 0.00
 <b>UK</b>		0.31	▲ 0.00
 <b>Japan</b>		0.05	▲ 0.00
 <b>Germany</b>		-0.40	▲ 0.01
 <b>Canada</b>		0.65	▲ 0.01
 <b>Netherlands</b>		-0.29	▲ 0.01
 <b>New Zealand</b>		0.66	▲ 0.02
 <b>Spain</b>		0.39	▲ 0.01
 <b>Portugal</b>		0.42	▲ 0.01
 <b>Switzerland</b>		-0.41	▲ 0.01

Si no quisiéramos arriesgar demasiado, lo más lógico sería comprar bonos americanos y olvidarnos. Estados Unidos siempre podrá pagar esa deuda ya que tiene capacidad para imprimir dólares, tiene su propio Banco Central (Fed) y el dólar es la moneda más importante y utilizada del

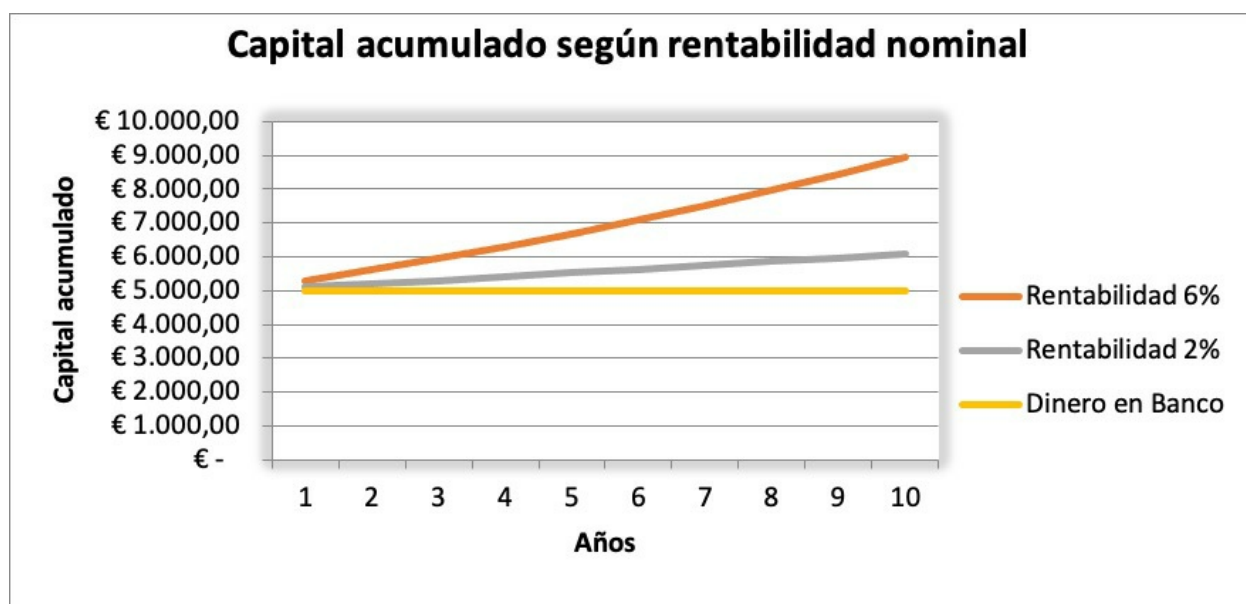
mundo (de momento). Si decidiésemos explorar otras opciones, deberíamos hacernos una pregunta importante.

**¿Qué rentabilidad mínima quiero yo obtener a cambio de poner en riesgo mi dinero?**

Dada la situación actual, podríamos pensar que una rentabilidad de entre un 5-8% sería bastante buena, para el riesgo que corremos. Obviamente, esta cifra es subjetiva, hay gente que exigirá más y hay gente que exigirá menos.

Veamos en una gráfica cómo puede cambiar el capital de una persona en

un periodo de 10 y 20 años en los distintos escenarios.



Con un capital inicial de 5.000€, si Juan consigue obtener una rentabilidad del 6% en 10 años tendrá casi 9.000€. Si sólo logra obtener un 2%, acumulará poco más de 6.000€. Y, obviamente, si deja el dinero en el Banco tal y como están las cosas, en 10 años tendrá los 5.000€ que depositó inicialmente.

Como podemos observar, la diferencia es bastante notable y ésta se acentúa con el paso de los años. Veamos ahora la misma gráfica, con las mismas rentabilidades, pero al cabo de 20 años.

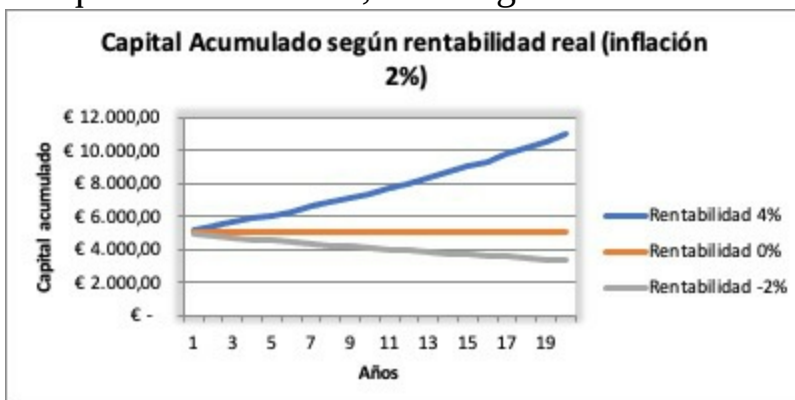


En este caso, con un capital inicial de 5.000€, si Juan consigue obtener una rentabilidad del 6% en 20 años tendrá unos 16.000€. Si sólo logra



obtener un 2%, acumulará unos 7.500€. Y, obviamente, si deja el dinero en el Banco, tal y como están las cosas, en 20 años tendrá los 5.000€ que puso inicialmente.

Estas cifras no tienen en cuenta la **inflación** ya que, como hemos dicho, es un **impuesto invisible**. Si la tuviéramos en cuenta, el dinero “real”, en cuanto a poder adquisitivo se refiere, sería algo así.



Como vemos el capital acumulado es inferior a lo que parecía. Si José obtiene un 2% nominal, realmente es un 0% real (línea roja). En este escenario, no ha mejorado su situación, simplemente se ha mantenido. Y en el escenario, donde José deja el dinero en el Banco, la realidad es que esos 5.000€ “cunden” un 33% menos que cuando los depositó en el Banco.

## Los tipos de interés y el valor de los activos

Los tipos de interés tienen un gran impacto en la valoración de los activos. Esto es muy importante para toda persona que quiera invertir en acciones e inmuebles.

No quiero ponerme muy técnico así que voy a explicarlo con un ejemplo por qué los tipos de interés y el valor de los activos están inversamente relacionado.

Imagina que los tipos de interés en depósitos bancarios rentaran un 5%. En este escenario, en principio, no tendría sentido comprar acciones o un inmueble con una rentabilidad esperada del 5%. ¿Para que ibas a correr un riesgo para obtener la misma rentabilidad? No tendría mucho sentido. En cambio, si los tipos fueran del 1%, sí tendría sentido comprar acciones o inmuebles con esa rentabilidad esperada del 5%.

Para comprar acciones e inmuebles con rentabilidades esperadas más altas, tendremos que pagar un precio bajo en relación con sus cashflows. Pero claro, si exigimos rentabilidades muy bajas porque la alternativa es obtener nada cada vez estaremos dispuestos a pagar más por esos activos.

**En definitiva, la inflación y los tipos de interés de las inversiones sin riesgo son los dos factores claves que debemos tener en cuenta a la hora de analizar oportunidades de inversión. Ambas variables son dinámicas y por ello siempre habrá que prestar atención a ellas cada vez que estemos valorando invertir nuestro dinero.**

# LECCIÓN 3: EL INTERÉS COMPUESTO.

*El interés compuesto es la 8ª maravilla del mundo. El que lo entiende, lo gana. El que no, lo paga.*  
- Albert Einstein

A la hora de invertir, la edad con la que empezamos a invertir es más importante que la cantidad inicial con la que empezamos. Esto se explica por lo que se conoce como **interés compuesto**.

El interés compuesto significa que el interés o el beneficio que obtenemos el primer año, lo reinvertimos en el segundo. De esta forma, el capital del segundo año es superior (capital + intereses del año 1) al del primer año lo cual a su vez hace que el interés o el beneficio del segundo año sea superior al del primer año y así sucesivamente aumentando de forma exponencial. Lo sé, suena enrevesado, pero con la imagen de abajo seguro que queda más claro.



Para ahorrarnos todas esas multiplicaciones y sumas, existe una sencilla fórmula, aunque hoy en día podemos hacer estos cálculos con una hoja de cálculo en nuestro ordenador o, mejor todavía, con calculadoras online.

En cualquier caso, el funcionamiento y la utilidad del interés compuesto se entiende perfectamente con un ejemplo.

Imaginemos a Juan (34) y su novia Laura (27). Ambos tienen salarios similares, sin embargo, Juan ha viajado mucho en los últimos años con lo que tienen el mismo capital inicial para invertir.

Van a empezar con 10.000€ y para simplificar, asumiremos que no aportan nada más a esta inversión inicial a lo largo del tiempo. En un mundo imaginario sin impuestos, supongamos que logran encontrar una inversión que renta un 5% anual. Veamos qué impacto tiene la diferencia de edad suponiendo que ambos rescatan esa inversión a los 65 años.

En este escenario, Juan dispondrá de 31 años para hacer crecer su dinero mientras que Laura gozará de 38 años.



Para que Juan lograra acumular el mismo capital que Laura empezando más tarde, debería empezar con 14.000€ lo cual es un 40% más. La importancia del tiempo se observa en la gráfica. Cada año de más que pasa, aumenta la pendiente de la curva formando una curva exponencial.

Si empezamos a invertir más tarde, no nos podremos aprovechar de la parte más beneficiosa de la curva. Al principio, el interés que acumulamos los primeros años no parece gran cosa. Sin embargo, conforme vamos acumulando intereses o beneficios, estas cantidades son reinvertidas formando el nuevo capital sobre el que actuará el tipo de interés o rentabilidad del siguiente año emulando una “bola de nieve” que se hace cada vez más grande, más rápido.

Cada año que pasa es más valioso. Veamos cuánto ganamos en distintos períodos de tiempo en un año.

	Ganancias anuales	

	Laura	Juan
<b>Año 1</b>	€ 500.00	€ 500.00
<b>Año 5</b>	€ 607.75	€ 607.75
<b>Año 10</b>	€ 775.66	€ 775.66
<b>Año 15</b>	€ 989.97	€ 989.97
<b>Año 25</b>	€ 1,612.55	€ 1,612.55
<b>Año 30</b>	€ 2,160.97	€ 2,160.97
<b>Año 38</b>	€ 3,040.70	

Como vemos en el año 30 Laura y Juan obtienen más de 2.000€ en tan solo un año en intereses o beneficios. Laura consigue 3.000€ en su ultimo año. Todo esto comparado con sólo 500€ el primer año. Los años más alejados del presente son los que más nos beneficiarán, de ahí la gran importancia de empezar a invertir joven.

# LECCIÓN 4. LA DISCIPLINA Y LAS EMOCIONES

*Compra cuando la mayoría, incluido los expertos, son pesimistas. Vende cuando sean excesivamente optimistas.*

*- Ben Graham*

La mayoría de la gente piensa que el factor clave para invertir con éxito es la inteligencia. Sin embargo, por muy inteligente que sea uno, si no es disciplinado ni es capaz de controlar sus emociones, fracasará estrepitosamente. Así pues, con una inteligencia media, disciplina y un control emocional las probabilidades de invertir con éxito aumentan notablemente.

**Conseguir rentabilidades extraordinarias, generalmente supone ir a contracorriente.** Es un concepto muy fácil de comprender, pero muy complicado de ejecutar. Las personas tendemos a necesitar la aprobación de los demás en la mayoría de las situaciones. Cuantas más personas piensan algo, más parece que tengan razón y es una dinámica que se autorrefuerza.

Piensa en la típica situación cotidiana donde varias personas en un grupo se posicionan de una forma determinada sobre algo. Una vez tres o cuatro personas se

posicionan a favor o en contra de algo, es muy difícil posicionarse en su contra. Si eres valiente y lo haces y las personas restantes siguen posicionándose en tu contra, es probable que vayas perdiendo la confianza en tu razonamiento.

Hay dos posibles explicaciones para esta dinámica:

- 1) Estás equivocado, ya que casi todo el mundo piensa distinto a ti.
- 2) Tienes razón, pero la gente prefiere posicionarse del lado de la mayoría.

En cualquier caso, la situación no es fácil y deberás razonar si realmente estás en lo cierto. La mejor forma es ser objetivo y dejar las emociones de lado.

**Cuando invertimos, las mejores oportunidades se presentarán cuando exista miedo e incertidumbre.** El mejor momento para comprar sin duda será cuando nadie quiera hacerlo y esto ocurrirá después de una burbuja.

La euforia desmesurada que provoca una burbuja dará paso, pocos meses o años después, al pánico y al miedo.

Por un lado, la disciplina será la cualidad necesaria para no comprar cuando todo el mundo esté comprando a lo loco.

En esos momentos, cualquier persona estará ganando dinero. La gente comprará sin análisis previo. Simplemente pensarán que el año pasado subió un 8%, y hace dos años un 6% y extrapolan esas subidas indefinidamente en el futuro. Todos ganan dinero, lo comentan en las cenas de amigos y al final pareces tú el amigo tonto.

Es muy difícil no comprar cuando mucha gente a tu alrededor compra y gana dinero fácil. El ejemplo más reciente es el de las criptomonedas en Enero de 2018. Algunas llegaron a perder más de 90% de su valor, fue una locura.

Sin embargo, recuerda que en este juego alguien tiene que perder, no todos podemos ganar indefinidamente. Por eso, debes ser paciente y disciplinado para evitar caer en las trampas que nos podamos encontrar. **Nunca debes invertir en un activo sin un análisis y una valoración previa. NUNCA.**

Por otro lado, el control de las emociones es necesario, sobre todo, cuando se presente la oportunidad de compra. En esos momentos, es probable que tengas miedo, probablemente haya incertidumbre sobre tu futuro laboral, seguro que en esos momentos el panorama

macroeconómico no pinta nada bien. En estos difíciles momentos es cuando tendrás que recordar que llevas años preparándote para ese momento.

Por ello, **cuando la oportunidad se presente, no dudes en**

**aprovecharla ya que este tipo de oportunidades no suele durar demasiado.** Será en esos momentos cuando deberás vencer al miedo y eso sólo podrás lograrlo si recuerdas todo este proceso y dejas de lado las emociones.

La gente creerá que no estás bien de la cabeza y te dirán que no lo hagas y que es el fin del mundo, pero créeme, el mundo no se acabará y si se acabase, tu dinero no serviría absolutamente para nada.



# LECCIÓN 5. LA ECONOMÍA ES CÍCLICA

*Cuando las cosas van mal, la gente se vuelve cautelosa. Entonces, su cautela hace que las cosas vayan bien, y cuando las cosas van bien, se vuelven imprudentes. Creo que es un ciclo para siempre.*

- Howard Marks

Las economías de los países crecen y se ralentizan de forma cíclica, hay años buenos, años regulares y años malos. Debemos ser conscientes de ello para no ser ni excesivamente optimistas cuando las cosas van bien ni excesivamente pesimistas en los peores momentos.

Históricamente, cuando un país crecía con fuerza y generaba mucho empleo, esto se traducía en subidas de salarios dada la escasez de talento. Esto a su vez provocaba la subida de precios de muchos productos. En definitiva, el crecimiento acababa provocando inflación y, si ésta se descontrolaba (subía mucho), los Bancos Centrales intervenían para enfriar la economía.

## **¿Cómo enfrían la economía los Bancos Centrales?**

Los Bancos Centrales enfrían la economía subiendo los tipos de interés.

Cuando los tipos de interés son altos, es mucho más caro endeudarse y la deuda es un factor clave en la inversión en todos sus ámbitos. La mayoría de las inversiones se financian en gran parte con deuda. Así pues, el descenso de la inversión hace que la economía vaya enfriándose poco a poco.

Por otro lado, cuando los tipos de interés suben, los gastos financieros de las empresas y las familias suben lo cual disminuye la renta disponible. Esto se traduce en menor consumo e inversión y como consecuencia se produce un enfriamiento de la economía.

## **¿Por qué parar el crecimiento a propósito?**

Podríamos pensar que, si los tipos bajos permiten crecer más rápido, no tiene sentido subirlos. Sin embargo, los tipos de interés bajos pueden distorsionar la realidad económica realizándose inversiones que con otros tipos no tendrían sentido. La economía se puede recalentar demasiado, y pueden formarse burbujas que tengan consecuencias desastrosas. Es mejor pasarlo algo peor durante un tiempo, que sufrir las consecuencias del estallido de una burbuja que pueda poner en jaque la economía de un país.

### **¿Qué ocurre ahora en 2020?**

El problema que tenemos en España y en la mayor parte de los países desarrollados es que llevamos años con tipos cerca del 0%. Los tipos se bajaron al máximo para estimular la economía después de la crisis de 2008 pero lo cierto es que la mayor parte del crédito se ha empleado para la compra de activos financieros e inmobiliarios y no se ha trasladado en grandes mejoras para los trabajadores en forma de subidas salariales.

En décadas anteriores era impensable tener tipos tan bajos durante tanto tiempo. El problema que tenemos es que a pesar de que sea tan barato endeudarse y cómo hemos dicho, el endeudamiento afecta positivamente al crecimiento, el crecimiento de los países es muy bajo, el endeudamiento de los países muy alto y la inflación muy moderada.

Esto da que pensar porque si con tipos de interés tan bajos la economía no despegue y los Bancos Centrales no se atreven a subir los tipos a pesar del sobrecalentamiento en ciertos mercados financieros e inmobiliarios y el alto endeudamiento ¿qué ocurriría si subiesen al 3%?

No debemos olvidar que muchos países, como España, tendrían gravísimos problemas si tuvieran que pagar un 4% o un 5% por la deuda que emiten. Hay un alto endeudamiento sistémico, parece pues bastante probable que los tipos de interés se mantengan en niveles bajos durante mucho tiempo.

Sin duda, la economía global se está “japonizando” ya que estamos estancados en una situación de bajo crecimiento y moderada inflación intentando evitar como podemos la deflación.

### **¿Qué importancia tiene esto para el ciudadano de a pie y el inversor?**

Para el ciudadano medio esto significa que sus ahorros irán perdiendo valor como lo han ido haciendo en los últimos años. Esto es un gran problema ya que la mayoría de las personas no tienen formación financiera ni entienden las consecuencias de todas las cosas que estamos presentando.

Para el ciudadano medio con hipoteca variable ligada al Euribor (tipo de interés de la zona euro), tendrá consecuencias favorables ya que es probable que siga

pagando menos cada mes que antes de 2008, lo cual será un alivio.

Por otro lado, para el inversor esto presenta un panorama complicado. Con tipos al 0% durante tanto tiempo, se están creando poco a poco burbujas. El ciudadano viendo que lleva años perdiendo poder adquisitivo se ve obligado a invertir, a asumir riesgo.

Si los tipos continúan tan bajos, la gente irá desesperada a conseguir rentabilidad. La gente acabará comprando pisos o acciones para obtener rentabilidades muy bajas ya que no hay opciones sin riesgo que renten algo decente. Mucha gente, además, ni siquiera sabe realizar los cálculos necesarios para evaluar inversiones y acabarán pagando de más por estos activos. El problema es que, si viene una crisis, y siempre llegan, probablemente pierdan mucho dinero.

Por ello, para invertir de forma sensata tendremos que saber realizar ciertos cálculos sencillos que nos digan aproximadamente cuánto deberíamos pagar en cada caso.

# LECCIÓN 6. LA TRAMPA DE LIQUIDEZ

*Una vez atrapado en la trampa de liquidez, la economía podría persistir en un estado deprimido indefinidamente.*

*- Mervyn A. King*

Imagínate que un día estás andando por la calle y de repente ves pasar un helicóptero soltando fajos de dinero. Parece de película, ¿no? Pues bueno, cabe la posibilidad de que algo similar ocurra en Europa en el futuro. Esto es lo que se conoce como el Helicóptero del dinero y fue una idea que se le ocurrió en 1969 a Milton Friedman, el reconocido economista ganador de un premio Nobel.

Como ya sabrás, en Europa llevamos unos años con tipos de interés negativos. Como ya he dicho, los tipos de interés bajos supuestamente ayudan a estimular la economía. Sin embargo, en Europa la economía no ha acabado de remontar y ya no hay margen para bajar más los tipos, es decir, el BCE ha agotado la utilidad de esta herramienta típicamente utilizada para estimular la economía.

Por otro lado, el BCE lleva años con sus medidas de compra de deuda pública lo que ha facilitado que muchos países, entre ellos España, hayan reducido su coste de financiación en gran medida muy por debajo de lo que

ocurriría en un mercado libre. Como ves, vivimos en un mercado totalmente artificial donde los países apenas pagan intereses por emitir deuda.

Esto habría sido genial si los países hubieran utilizado este salvavidas para volverse más eficientes, pero, todo lo contrario, los Estados han seguido aumentando gasto, prometiendo cosas que no podremos pagar en el futuro.

En definitiva, no han hecho lo que debían de hacer y ahora estamos en

una situación muy delicada. Hemos caído en la situación conocida como **la trampa de la liquidez: tipos cerca de cero, en bajo crecimiento, baja inflación.**

Todas estas medidas que he comentado han intentado revivir a pacientes enfermos, pero no lo han logrado, la deflación (salvo que haya estanflación) ha ganado la batalla y las medidas solo han logrado alargar la fecha del día del juicio final. Por otro lado, la tensión se palpa entre los Estados miembros con cada vez más problemas a la hora de ponerse de acuerdo sobre cómo afrontar esta crisis.

Einstein dijo que la definición de locura era repetir lo mismo y esperar distintos resultados. Europa necesita hacer algo distinto, y parece que tarde o temprano tendrá que recurrir al Helicóptero.

La idea del Helicóptero se materializaría en la realidad recibiendo generalmente una transferencia en tu cuenta bancaria o un cheque a gastar en un tiempo limitado. Otra posible variante sería que las empresas recibieran el dinero.

**¿Cuál es la ventaja respecto a la compra de activos tan popular en los últimos años?**

La principal ventaja es que el dinero llega a los ciudadanos de forma directa y permite que, en teoría, el ciudadano pueda aliviar su situación o aumentar su consumo de forma inmediata lo cual traería consigo cierto optimismo que nos permitiría luchar contra la temida deflación.

Otra ventaja es que, si el Helicóptero sigue la idea original, el Estado no se endeuda más ya que es el BCE el que imprime el dinero. Muchas personas se han quejado de que las políticas monetarias solo han beneficiado a los más ricos, y la creciente brecha entre clases parece darles la razón.

¿Por qué? Porque la mayoría de ese dinero ha acabado en la Bolsa y en otros activos como los bonos o bienes inmuebles lo cual beneficia a aquellos que más tienen. En función del país, distintos activos de riesgo se han inflado, pero ni la economía real ni el ciudadano medio se ha visto beneficiado en la misma medida.

Así pues, esta medida parece más justa para la mayoría de la población.

## ¿Cuál es la desventaja de esta medida?

Que obviamente este dinero tiene que ser impreso lo cual crea una devaluación de la divisa en cuestión, lo cual podría traer consigo una crisis de confianza en los Bancos Centrales, en la propia divisa, así como miedos sobre alta inflación.

Por eso Milton Friedman dijo que si alguna vez tuviera que utilizarse esta medida tendría que hacerse dejando muy claro que sería un acontecimiento único, una medida extraordinaria para una crisis extraordinaria. Y parece que Friedman era un visionario porque me parece que estamos relativamente cerca de esta situación.

Otro posible problema es que la gente no utilizara el dinero para consumir más y lo dejara en el Banco. Por eso muchos proponen, un cheque con fecha de caducidad, para así tener que gastarlo.

En Abril de 2020 los ciudadanos de Estados Unidos recibieron una transferencia del Estado de 1.200\$ siempre y

cuando tuvieran unos ingresos inferiores a 75.000\$ más 500\$ por cada hijo.

Aunque esta medida es similar, no sería técnicamente dinero del helicóptero ya que está financiado por el Estado, es decir, la deuda del país se incrementa. El helicóptero original se llevaría a cabo mediante la impresión de dinero del Banco Central y transferencia directa al público.

Así pues, al estar inmersos en la trampa de la liquidez donde no se pueden bajar más los tipos, no hay crecimiento y necesariamente hay que crear inflación, **los riesgos inflacionarios probablemente sean lo que menos preocupen a las autoridades actualmente.** No hay más trucos ni en política fiscal ni en política monetaria, el helicóptero es la medida de último recurso.

Yo creo que acabará ocurriendo tarde o temprano porque el sistema necesita inflación para sobrevivir porque si no nunca podrá pagarse ni la deuda de los países ni las pensiones que actualmente se están pagando.

# LECCIÓN 7. LOS ACTIVOS Y EL COSTE DE OPORTUNIDAD

*Los ricos adquieren activos. Los pobres y la clase media adquieren pasivos que creen que son activos.*

*- Robert Kiyosaki*

Un activo es todo aquello que nos permite generar ingresos de forma pasiva, es decir, sin nuestro esfuerzo constante. Es el concepto más importante que aprendí del libro Padre Rico, Padre Pobre. Una cuenta bancaria que genera intereses es un activo. Un apartamento que alquilamos y genera cashflow positivo es un activo. Una máquina de vending que da beneficios es un activo. En definitiva, **los activos ponen dinero en nuestro bolsillo**. La misión de cualquier inversor es buscar activos de calidad y pagar un precio adecuado para que éstos logren generar rentas que satisfagan nuestras necesidades.

Como he señalado anteriormente, cuando uno trabaja, recibe compensación por las horas trabajadas. El problema es que los días tienen 24h y tenemos que descansar. Hay un límite hasta el que un humano puede o debe trabajar.

Para poder lograr mayor bienestar, es necesario que parte de nuestros ahorros los dediquemos a invertir, o lo que es lo mismo, a la compra de activos.

## **¿Qué ventaja tiene adquirir activos?**

La gran ventaja de los activos es que nos permiten recibir ingresos sin trabajar activamente ocho horas al día. A veces nos darán algo de trabajo, pero nada comparable con el esfuerzo del trabajo del día a día.

De hecho, si una persona solamente se dedica a trabajar sin invertir nada de su dinero, siempre tendrá que trabajar igual de duro para mantener su

estilo de vida. Además, sus ingresos provendrán de una única fuente lo cual aumenta el riesgo en caso de que éste tenga problemas laborales, ya sea un despido o una reducción salarial.

Lo cierto es que el mayor esfuerzo para el inversor es previo a la adquisición del activo en cuestión. El inversor debe ahorrar lo suficiente para tener el capital necesario para realizar la inversión ya sea con o sin financiación y, además, debe identificar la oportunidad de inversión y realizar un correcto análisis de esta. Es curioso como la mayoría de la gente se esfuerza tanto y se preocupa por su formación y su trabajo con el objetivo de obtener un buen salario, pero al mismo tiempo la mayoría descuida qué hacer con ese dinero una vez está en su cuenta bancaria.

En mi opinión, es un tema de desconocimiento. Estoy convencido de que si realmente las personas supieran cómo las decisiones financieras afectan a la riqueza a largo plazo, esto no ocurriría. La ignorancia tiene un coste altísimo.

### **El coste de oportunidad**

El coste de oportunidad es uno de los conceptos más ignorados y que mayor trascendencia tienen en nuestras vidas. El coste de oportunidad es aquello a lo que renuncias (dejas escapar) cuando tomas una decisión financiera.

La mayoría de las personas deciden comprarse un cochazo (que no puede permitirse) cuando consiguen su primer trabajo financiándolo a 5 o 7 años a un alto tipo de interés. Algunos prefieren hacer viajes a Japón o Maldivas y evaporar todos los ahorros generados en un año.

Esto es totalmente respetable, faltaría más. Sin embargo, este tipo de decisiones te impedirá alcanzar tus objetivos. Cuando decides comprarte un cochazo o hacer un súper viaje, no sólo estás gastando lo que cuesta el coche o el viaje en sí, sino que además estás perdiendo todo aquello que ese dinero podría hacer por ti si fuese invertido de forma correcta.

Imaginemos que Juan con 23 años acaba su carrera, encuentra un trabajo



decente y decide comprarse mi coche favorito, un Mercedes clase A por 35.000€.

Ese coche le va a costar mucho más de 35.000€, no sólo porque si lo financia le acabará costando mucho más, sino porque esos 35.000€, aunque los tuviera, podría emplearlos en dar una entrada de un piso pequeño.

### **No será para tanto, ¿no? Veamos...**

Simplificando todo mucho. Imaginemos que Juan se compra un Ford Fiesta de segunda mano por 5.000€. y destina los otros 30.000€ a la compra de una vivienda de dos habitaciones por 90.000€.

Supongamos que le costase con gastos e impuestos un total de 110.000€. Si se muda allí, alquilará la otra habitación. Si se quiere quedar con sus padres, ganará más. Supongamos que se queda. Con una hipoteca de 80.000€ a 20 años y un tipo fijo de 2.7% (siendo pesimistas) tenemos una mensualidad de 432€.

Asumiendo un IBI de 300€ y unos gastos de comunidad de 100€ trimestrales, tendríamos un coste total mensual de 490€.

Suponiendo que Juan puede alquilarlo por 600€/mes, él podrá pagar el coste del préstamo, así como los gastos relacionados con la vivienda e impuestos. El cashflow positivo de más de 100€ podría reinvertirlo en la vivienda y en reparaciones.

Resumiendo, el hecho de no comprarse un Mercedes nuevo hace que Juan tenga, suponiendo que la casa se aprecia a un ritmo del 2% anual, una propiedad por valor de 134.000€ veinte años después. No sólo eso, ese activo le generará una renta neta a partir de ese momento ya que la hipoteca estará pagada.

### **¿Merece la pena tener un cochazo de joven entonces?**

Sólo tú puedes responder a eso. Eso sí, ahora ya sabes que el coste de oportunidad de tener un cochazo cuando uno es joven es muy alto.

## **El valor del dinero en el tiempo**

El valor de un activo debe ser calculado a partir de lo que estimamos que éste puede generar. Esa estimación puede ser más o menos precisa. En el caso de la compra de un piso para alquilar sabemos lo que va a generar en función de cómo esté el mercado del alquiler. En cambio, si compramos acciones es algo incierta ya que es más difícil estimar los beneficios que generará una empresa. Cuando hacemos estimaciones sobre el futuro, la incertidumbre y el riesgo de lo desconocido hace que el dinero en el futuro tenga menos valor. Si te ofrecen 1.000€ hoy o 1.000€ en un año, escogerás tenerlo hoy ya que eliminas el riesgo de no obtenerlo, así como cualquier tipo de incertidumbre. Además, con esos 1.000€ tenemos la opción de generar más dinero si lo invertimos.

Conforme más nos alejamos del presente, mayor es la incertidumbre y menos valor tiene el dinero. Además, cuanto mayor sea el tipo de interés o la rentabilidad esperada de una inversión, menos valdrá el dinero en el futuro ya que uno podrá obtener mayor rentabilidad por su dinero si lo tiene en el presente.

# BLOQUE II. LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

# LECCIÓN 8. LA INDEPENDENCIA FINANCIERA

*Mis cosas favoritas en la vida no cuestan dinero. Está muy claro que el recurso más preciado que todos tenemos es el tiempo.*

*- Steve Jobs*

Probablemente si estás leyendo este libro tengas la idea de alcanzar la independencia financiera algún día. La libertad financiera, tal y como yo la entiendo, significa tener la libertad de decidir si trabajar o no porque tus ingresos pasivos cubren todos los gastos necesarios para llevar el estilo de vida que tú quieras tener.

Este libro realmente lo que busca es ayudarte a conseguir ese objetivo a través de la inversión inmobiliaria, no porque sea la única forma de conseguirlo, sino porque creo que es la mejor forma de conseguirlo para la gran mayoría de las personas.

Pero claro, para conseguir la libertad financiera necesariamente vas a tener que cambiar tu mentalidad y ser disciplinado.

Para llegar a disfrutar de la independencia financiera lo primero que tienes que cambiar es cómo piensas. Tienes que ser consciente de que cada euro, dólar u otra moneda que entra en tu cuenta bancaria es una semilla. El dinero tiene un potencial inmenso para aquellos que entienden los conceptos que he explicado anteriormente como el coste de oportunidad y el poder del interés compuesto.

Además, si quieres alcanzar la independencia financiera tienes que creer en ti mismo y en tu capacidad para lograr tu objetivo. **Uno de los mayores errores que comete la gente es no creer en ellos mismos. Por alguna razón, nos gusta sabotear nuestro potencial.**

Si los pensamientos en tu cabeza son del tipo: No soy lo suficientemente inteligente, nunca podré incrementar mi salario, adquirir esos hábitos es imposible para mi, no puedo cambiar, soy así, me basta con ganar 1.000€... esa es la vida que vas a tener.

Si eres feliz así, perfecto. Si no lo eres, tienes que empezar a expandir tu potencial y empezar a creer en ti mismo. Piensa una cosa. Sólo vas a tener una vida. ¿no crees que nuestro objetivo debería ser tener la mejor vida posible? ¿Convertirnos en la mejor versión de nosotros mismos? ¿Sentir que mejoras cada día y progresas hacia una vida mejor?

**Planificar nuestra vida de forma responsable nos puede permitir lograr este objetivo de libertad financiera.** En función de tus ingresos, tu disciplina a la hora de controlar tus gastos y tu habilidad para invertir, podrás llegar a la cima a los 30, 40, 50 o a los 60.

Tener un plan no nos va a garantizar conseguir la independencia financiera, pero aumentará mucho nuestra probabilidad de éxito. Si no tienes un plan, será muy complicado que puedas vivir de rentas algún día.

### **¿Cuánto hace falta para vivir de forma pasiva?**

Calcular cuánto es necesario para vivir de forma pasiva es relativamente fácil, aunque obviamente la cuantía será distinta dependiendo de los objetivos y necesidades de cada uno.

Si deseas dejar de trabajar completamente, necesitarás más rentas que si simplemente decides trabajar de mañanas o por proyectos.

### **Fase Semi-pasiva**

La fase semi-pasiva será probablemente la primera fase que querrás alcanzar. Esta es la fase en la que decides seguir trabajando, pero con la libertad de decidir cuánto tiempo quieres hacerlo. Supongamos que actualmente tienes una pareja y planes de tener 2 hijos. Después de estimar los gastos necesarios para llevar tu ritmo de vida y los gastos que tus 2 hijos implican llegas a la conclusión de que necesitas tener ingresos combinados de

6.000€.

Vuestro objetivo es poder pasar tiempo con la familia y decidís seguir trabajando por la mañana o por proyectos específicos porque sois gente activa y os gusta vuestro trabajo.

Trabajando esas horas estimáis que podéis obtener 3.000€ netos. En consecuencia, necesitaríais conseguir otros 3.000€ después de impuestos a través de la inversión en inmuebles para disfrutar de la vida que siempre habéis querido llevar. En este caso, lo que tendríais que hacer es determinar cuántos inmuebles te hacen falta para llegar a esa cifra. Esto vendrá determinado por la renta que generen los inmuebles.

Por ejemplo, si te centras en comprar pisos que se alquilen por 700€ necesitarás seguramente adquirir 6 inmuebles de ese tipo. Ten en cuenta que los inmuebles, aunque los tengas ya pagados tienen gastos así que para ser conservadores asume que dos mensualidades o rentas de alquiler servirán para cubrir gastos. Simplificando todo un poco tendríamos que:

$6 \text{ inmuebles} \times (700\text{€} \times 10 \text{ meses}) = 42.000\text{€} / 12 = 3.500\text{€/mes}$  (antes de impuestos)

Obviamente, podríamos conseguir lo mismo si decidiésemos comprar pisos que se alquilaran por 1.000€. En este caso, harían falta probablemente 4 inmuebles:

$4 \text{ inmuebles} \times (1000\text{€} \times 10 \text{ meses}) = 40.000\text{€} / 12 = 3.333\text{€/mes}$  (antes de impuestos)

Probablemente, lo que tengas será una cartera de inmuebles mixta que se alquilen por precios distintos. En cualquier caso, deberás tener una idea aproximada de lo que necesitarás para tener un mapa de ruta y unos hitos para conseguir tu objetivo antes de la edad que te pongas como meta.

Por ejemplo, mi meta es tener mínimo 6 inmuebles con rentas medias aproximadas de 700€ antes de los 50 años. Mi objetivo es vivir de forma semipasiva porque soy muy activo y me encanta lo que hago. Esos 3.000€ netos aproximadamente serían suficiente para complementar el dinero que yo

necesito para llevar la vida que llevo. Si tengo hijos, probablemente trabaje un poco más. Si no tengo, tendré unos ingresos muy altos para poder viajar alrededor del mundo trabajando sólo cuando así lo decida.

A grandes rasgos, mi objetivo sería obtener 6.000€ netos con al menos la mitad siendo ingresos pasivos y trabajando sólo de mañanas. Si tengo una familia, el objetivo será obtener ingresos en la unidad familiar de 8.000€-9.000€ para la vida que yo quiero.

Obviamente, hay gente que querrá más lujos y necesite 15.000€ al mes y hay gente que no disfrute tanto de viajar y tenga como objetivo 4.000€. Y si lo que necesitas o deseas es ser totalmente financieramente independiente, simplemente calcula cuantos inmuebles adicionales te hacen falta para cubrir los ingresos profesionales que tienes en la fase semi-pasiva.

Obviamente, aquí no estoy contando rentas procedentes de otras inversiones como podrían ser dividendos de empresas. En definitiva, lo importante es determinar los ingresos necesarios y a partir de ahí ya construir el plan para conseguir tus objetivos. Os contaré mi hoja de ruta para llegar a esos seis inmuebles más adelante.

# LECCIÓN 9. BOLSA vs INVERSIÓN INMOBILIARIA

*Invertir debería ser más como ver cómo se seca la pintura o ver crecer la hierba. Si quieres emociones fuertes, coge 800\$ y ve a Las Vegas.*

*- Paul Samuelson*

Antes de centrarnos de lleno en la Inversión Inmobiliaria vamos a compararla con la inversión en Bolsa. ¿Cuáles son las ventajas y las desventajas de cada tipo de inversión?

Cuando una persona compra un inmueble ya sea residencial o comercial puede tener dos objetivos. Comprarlos con la intención de venderlos más caro, es decir, especular. Comprarlos con la intención de obtener rentas por ellos, es decir, invertir.

Personalmente, cuando yo invierto en un inmueble mi enfoque es el de obtener rentas futuras que me permitan ser en cierta medida financieramente independiente en el futuro. Si la propiedad se aprecia, mucho mejor, pero mi intención es no vender nunca el inmueble salvo que haya una clara burbuja o en algún caso especial que explicaré más adelante.

Cuando una persona compra acciones, está comprando una muy pequeña participación de la empresa. Esta compra le convierte en propietario e inversor pasivo y se verá recompensado si la empresa hace bien las cosas con una apreciación del valor de las acciones y un posible dividendo.

Una vez hecha esta distinción, veamos cuáles son las **ventajas de comprar inmuebles respecto a la Bolsa.**

- 1) Menor complejidad. Determinar si un inmueble es una buena oportunidad de inversión es mucho más fácil que determinar si una empresa lo es ya que estimar rentas de alquiler es mucho más fácil que estimar cashflows futuros de empresas.
- 2) Más fácil psicológicamente hablando. El valor de un inmueble es



mucho menos volátil que el precio de una acción. El vaivén continuo de los precios de las acciones hace que invertir en Bolsa sea psicológicamente mucho más complicado que invertir en inmuebles sobre todo hoy en día que podemos mirar el precio constantemente con el móvil.

- 3) Menor posibilidad de fraude. Cuando uno compra un inmueble tiene la oportunidad de visitar éste

tantas veces como quiera, puede inspeccionar todo lo relativo al inmueble, puede hacer un análisis a fondo de sus inquilinos y si actúa con diligencia es complicado que te engañen. En cambio, cuando uno compra acciones no tiene el mismo control, los gestores de la empresa pueden hacer un uso

indebido de los fondos de la compañía o pueden falsificar resultados lo cual puede conducir a situaciones desastrosas.

- 4) Apalancamiento. El Apalancamiento te permite comprar un inmueble de 100.000€ con sólo 30.000€. Esto magnifica la rentabilidad de la inversión inmobiliaria, y en mi opinión es el concepto más importante de la inversión inmobiliaria. Muchas personas desconocen este concepto, si conocieran su impacto, muchísima más gente compraría inmuebles.

En Bolsa, uno puede apalancarse, pero es muy peligroso debido a la volatilidad de la Bolsa y de los grandes apalancamientos permitidos. De hecho, la gran mayoría que opera apalancado pierde dinero. En cualquier caso, el apalancamiento se usa más en el trading, operaciones a corto plazo.

### **Ventaja que ambas comparten:** Protegen contra la inflación.

Los inmuebles históricamente han absorbido la inflación o depreciación de las divisas. Piensa en la gente que compró en los 80 o los 90 con pesetas. Quienes conserven esos inmuebles han obtenido grandes apreciaciones y rentas probablemente sin ser conscientes de lo que hacían y con total tranquilidad. La Bolsa también protege de la inflación ya que una empresa genera beneficios y es capaz de trasladar la subida de precios de los productos a sus clientes lo cual repercute en los beneficios empresariales. En

cambio, la gente que no compró inmuebles durante los 80 o los 90, aunque pudieron obtener cierta rentabilidad en depósitos, fueron rentabilidades comparativas muy inferiores y lo peor de todo, ahora todo ese capital no produce rentas. En cambio, los inmuebles o las empresas que reparten dividiendo si generan renta pasiva.

### **Ventajas de la Bolsa sobre los bienes inmuebles:**

- 1) **Liquidez:** La Bolsa es muchísimo más líquida que un inmueble. Si uno tiene la necesidad de vender de una cosa para otra, sólo tiene que ir a su bróker online y liquidar todo. En cambio, una persona que necesite vender su inmueble por necesidad probablemente tendrá que malvender el inmueble para convertirlo en atractivo y poder liquidarlo más rápido. Pese a que la liquidez es sin duda una ventaja, muchos inversores hacen mal uso de ella y compran y venden con demasiada frecuencia debido al estrés psicológico de ver tus acciones caer y la impaciencia por ganar dinero rápido.
- 2) **Diversificación:** Una persona puede fácilmente comprar las 500 empresas más importantes de USA con un fondo indexado y olvidarse. Es la mejor opción para la mayoría de la gente ya que no requiere un análisis constante y está muy diversificado. Por el contrario, si uno sólo tiene un gran inmueble corre el riesgo de sufrir la poca diversificación, por ejemplo, con el impago de un inquilino.
- 3) **Gastos de mantenimiento bajos:** Conservar acciones tiene un coste muy bajo respecto a la tenencia de un inmueble. Las comisiones de mantenimiento y custodia son bajas. En cambio, cuando uno tiene un inmueble, especialmente conforme se va deteriorando, requiere de inversiones de mantenimiento necesarias, además de seguros e impuestos. Uno debe tener en cuenta todos estos gastos cuando evalúe la oportunidad de inversión.
- 4) **Gastos de compraventa:** Cuando uno compra acciones, los gastos de compraventa son muy bajos. En cambio, cuando uno compra un inmueble tiene altos gastos en forma de impuestos y otros gastos

relacionados.

- 5) Fácil accesibilidad. Uno puede empezar a invertir con poco dinero. En cambio, para comprar un inmueble generalmente necesitarás entre un 20 y 30% del valor del inmueble. Esto hace que mucha gente no pueda acceder a la vivienda ya que no es fácil acumular la entrada inicial especialmente en ciudades como Madrid, Barcelona o San Sebastián.

Ambas opciones como ves tienen sus ventajas y desventajas. Cuál es mejor inversión no depende del tipo de activo si no del precio respecto a su valor intrínseco. Ambas era malas inversiones en 2007 y geniales inversiones en 2012. En cualquier caso, yo personalmente opté por destinar la gran mayoría de mis ahorros a la compra de inmuebles para alquilar aprovechando los bajos precios respecto a las rentas esperadas por alquiler,

los bajos tipos de interés y la posibilidad de utilizar el apalancamiento en todo su potencial.

Aunque la inversión inmobiliaria es mi opción favorita especialmente por donde yo resido, la Bolsa puede ser un buen complemento siempre y cuando sepas lo que estás haciendo.

Por último y no menos importante, **aunque se ha dicho siempre que la Bolsa es la mejor inversión históricamente lo cierto es que cuando se dan estos datos no se tiene en cuenta el efecto del apalancamiento. En muchos mercados, con cierto grado de apalancamiento, la inversión inmobiliaria ha sido mucho más rentable que la Bolsa.**

# LECCIÓN 10. POR QUÉ LA INVERSIÓN INMOBILIARIA ES IDEAL

*El 90% de los millonarios consiguen serlo a través de la inversión inmobiliaria.*

*- Andrew Carnegie*

Aunque no todo el mundo se siente atraído a la inversión inmobiliaria, para mí es la mejor forma de construir riqueza por muchas razones que iré explicando a lo largo del libro. Ahora simplemente quiero explicarte cuáles son los fundamentos o porque la inversión inmobiliaria es I.D.E.A.L.

## **I – Ingresos**

Es una de las grandes ventajas de la Inversión Inmobiliaria. Con ella construimos una especie de máquina de generar dinero o rentas. Esto también lo podríamos conseguir a través de la inversión por dividendos. Sin embargo, dadas las altas valoraciones de la Bolsa Americana en 2021, las rentabilidades por dividendos son muy inferiores a las rentabilidades netas que podemos obtener a través de la inversión inmobiliaria. Además, si invertimos con cabeza, las rentas de alquiler pueden apreciarse a un precio igual o superior al de la inflación protegiéndonos de la inflación o incluso ganando la batalla a nuestro enemigo.

## **D – Depreciación**

Otra de las grandes ventajas de invertir en inmuebles es que podemos amortizar cierta cantidad cada año para reflejar el desgaste del inmueble. Esta depreciación o amortización es muy importante ya que nos permite reducir la factura fiscal, es decir, lo hace fiscalmente más ventajoso.

Esto puede permitirte alquilar inmuebles y pagar mucho menos en impuestos de lo que lo harías si no existiera esta figura. Eso sí, ten en cuenta que esto también reduce el valor de adquisición así que si vendes y no es tu vivienda habitual te tocará pagar más impuestos. Por esa razón, generalmente recomendaría no vender inmuebles salvo casos de extrema necesidad o

burbuja.

### **E – Equity**

El *Equity* o Patrimonio neto es la diferencia entre el valor de una propiedad y la deuda que grava el inmueble.

$$\text{Equity} = \text{Valor de mercado} - \text{Deuda de la propiedad}$$

Por ejemplo, si una propiedad tiene un valor de 150.000€ y tu hipoteca pendiente es de 50.000€ diríamos que tu *Equity* o Patrimonio Neto sería de 100.000€.

El *Equity* va aumentando con el tiempo de dos formas:

- 1) Conforme amortizamos el préstamo porque reduce la deuda.
- 2) Conforme la propiedad se va apreciando porque aumenta el valor de mercado.

El *Equity* es importante porque cuando tienes un gran porcentaje de la propiedad pagada puedes utilizar este *Equity* para financiar parte de una futura compra sin necesidad de vender una propiedad o tener que descapitalizarte en tu futura inversión. Profundizaremos en este concepto más adelante.

### **A – Apreciación**

Los inmuebles generalmente tienden a reflejar la subida del coste de vida o inflación. Sin embargo, la apreciación en ciertos mercados ha sido y seguirá siendo muy superior al incremento del coste de vida.

Esta es la forma en la que la inversión inmobiliaria se aprovecha del poder del interés compuesto. Incluso pequeños incrementos anuales una vez empiezan a encadenarse pueden hacer crecer el capital de forma aparentemente increíble. Por ejemplo, una propiedad adquirida por 150.000€ que se aprecie a un ritmo anualizado del 3.5% tendría un valor de 300.000€ solo 20 años después. Lo veremos más adelante con ejemplos.

### **L – Leverage (Apalancamiento)**

Sin duda una de las claves de la inversión inmobiliaria. Básicamente el apalancamiento lo que nos permite es comprar una propiedad de 200.000€ con una inversión de 40.000€. De esta forma, podemos levantar con una

palanca una propiedad de 200.000€ con solo 40.000€. Esto nos permite obtener mayores rentabilidades sobre nuestras inversiones al invertir poco dinero en relación con el valor del inmueble y poner el inmueble a alquilar. Obviamente, tendremos que apalancarnos siempre con cabeza, respetando los ratios de endeudamiento en función de la cuantía, estabilidad y diversificación de nuestros ingresos. Si nos endeudamos a lo loco, podemos tener los problemas que tuvo la gente en la crisis de 2008. En los próximos capítulos aprenderás todo lo relativo a la deuda y el apalancamiento en la inversión inmobiliaria.

# LECCIÓN 11. EL CASHFLOW

*La palabra más importante en el mundo del dinero es cashflow. La segunda palabra más importante es el apalancamiento.*  
-Robert Kiyosaki

Al considerar una inversión inmobiliaria, hay dos componentes principales que debemos entender y saber medir: ingresos y gastos. El flujo de efectivo o *cashflow* es el beneficio que obtienes cada mes después de restar a nuestros ingresos por alquiler todos los gastos operativos y financieros. Para cualquier inversor a largo plazo, el cashflow es sin duda un concepto clave.

Por ejemplo, si compras acciones de una empresa que pague dividendos, mientras uno conserve las acciones, estas generarán un *cashflow* para el accionista en forma de dividendo. En el sector inmobiliario, nuestras propiedades son las que generan ese flujo de efectivo siempre y cuando uno compre de manera inteligente. Cada mes, cobrarás el alquiler y pagarás todos los gastos, incluido la hipoteca. La diferencia positiva será tu *cashflow*.

El *cashflow* es muy importante ya que sólo de esta forma podremos vivir de rentas y es la razón principal por la que los inmuebles son tan interesantes.

Además, durante tu viaje inmobiliario, este *cashflow* puede permitirte reinvertir las ganancias de una propiedad de inversión para ayudarte a financiar otra.

A mayor *cashflow* procedente de tus propiedades, más tranquilo vivirás. Aumentarás tus ingresos por un lado y, por otro, te permitirá sentirte cada vez más libre ya que no dependerás de una única fuente de ingresos.

Al tratarse de rentas bastante pasivas, también te permitirá pasar más tiempo con familiares y amigos. Además, esta libertad también te permitirá perseguir los proyectos de vida que realmente te apasionen.

**Factores que afectan positivamente al cashflow**

## **Mayores Rentas**

Obviamente, la forma de aumentar el flujo de caja es aumentar la renta del alquiler de tu propiedad.

Esto podrás hacerlo si compras en una zona con proyección de futuro y que tenga una demanda de alquiler creciente en el tiempo. Otra forma de hacerlo será mediante una buena reforma que añada valor al inmueble.

## **Inquilinos a largo plazo**

La rotación y el inmueble vacío son dos de los mayores obstáculos para aumentar nuestro cashflow, por lo que debes tener inquilinos a largo plazo en tu inmueble.

Para conseguir tener inquilinos contentos te recomiendo lo siguiente:

- a) Alquila propiedades en buen estado y con diseño atractivo

Si alquilas una joya, no les compensará marcharse a otros sitios.

- b) Responde a sus consultas o quejas con celeridad

Si solucionas sus problemas o dudas, valorarán el buen trato recibido.

- c) Incrementa el alquiler ligeramente por debajo de mercado

Si han sido buenos inquilinos y el precio de mercado aumenta de 600€ a 800€ durante la duración del contrato, es recomendable que subas hasta 750 y les “regales” esos 50€ como obsequio por su buen comportamiento.

## **Buen Mantenimiento**

Los grandes gastos de reparación y mantenimiento pueden acabar con el flujo de caja durante meses. El mantenimiento preventivo puede proteger contra gastos mucho mayores en el futuro. Es mejor que mantengas el inmueble en buen estado y no aplaces estos gastos de forma indefinida como



si no existieran. Al igual que un coche, una casa también requiere cierto mantenimiento periódico.

### **Refinanciación o Subrogación hipotecaria**

Es una buena idea consultar, de vez en cuando, los tipos de interés ofrecidos en las hipotecas en tu entidad bancaria y la competencia. Si observas que los tipos caen, como ocurre actualmente, es posible que puedas refinanciar, para reducir tu mensualidad hipotecaria y aumentar así tu cashflow sin ningún esfuerzo. Actualmente, muchos propietarios de inmuebles pueden beneficiarse de esta situación dada la caída histórica de los tipos de interés.

### **Factores que afectan negativamente al cashflow**

#### **Reparaciones y mantenimiento**

A nadie le gusta recibir un mensaje del inquilino diciéndole que se ha estropeado el frigorífico. A nadie le gusta tener que reparar una gotera en el techo. Sin embargo, esto entra dentro del paquete de la inversión inmobiliaria, no todo es obtener rentas.

Idealmente, deberías ahorrar parte de tus ingresos cada mes (lo veremos más adelante) para reunir un fondo de reserva para mantenimiento. Sin embargo, a veces tus reservas puede que no sean lo suficientemente grandes para cubrir ciertos gastos inesperados. Hay que estar preparado para alguna sorpresa desagradable de vez en cuando.

#### **Rotación de inquilinos**

Esta es una de las pesadillas de cualquier propietario. A veces, cuando un inquilino se muda, descubres un pastel nada agradable. Habrá reparaciones que realizar, cosas que reemplazar, así como trabajos, limpieza y pintura. En muchas ocasiones, si el inquilino no ha cuidado del inmueble de forma debida, la fianza no será suficiente para dejar el inmueble a punto. No solo eso, muchas agencias inmobiliarias cobran una comisión cuando encuentran un nuevo inquilino. Generalmente la cuantía suele ser equivalente a la renta de un mes. Por ello, recomiendo trabajar sin agencia o con agencias que no

cobren al propietario. Si tienes un inmueble con mucha demanda, algunas aceptarán.

## **Impagos**

De vez en cuando, es posible que tu inquilino se retrase en el pago o no pague parte o nada. Este es el mayor peligro de arrendar una propiedad, por eso, seleccionar bien al inquilino es tan importante. Ten en cuenta que tú estás obligado a cubrir todos los gastos ya que ni el Banco, ni las aseguradoras ni el Estado te perdonarán nada.

## **Vivienda vacía**

Un inmueble vacío es otro de los grandes dramas de cualquier inversor. Sin ningún ingreso, no hay forma de obtener cashflow. Además, corres el riesgo de que la vivienda sea ocupada y ten mucho cuidado porque la legislación española no protege como debería al propietario de un inmueble ocupado ilegalmente.

Más adelante veremos como calcular paso a paso la rentabilidad de una propiedad en base a su cashflow. Por ahora, simplemente recuerda algo muy básico pero esencial. **Sin cashflow positivo una inversión inmobiliaria no tendrá mucho sentido.**

# LECCIÓN 12. LA DEUDA. UN ARMA DE DOBLE FILO.

*Cuando combinas ignorancia y deuda, obtienes resultados bastante interesantes.*

*- Warren Buffett*

Endeudarse generalmente no suele estar muy bien visto. Incluso hay gente que tiene fobia a la deuda y solamente quiere comprar cosas que puedan pagar sin ningún tipo de financiación. Lo cierto es que la deuda puede ser perjudicial o beneficiosa en función de para qué y en qué medida se use.

Cuando uno se endeuda y paga intereses para adquirir productos de consumo como, por ejemplo, una TV OLED de 2.000€, un robot de cocina, un crucero o un coche último modelo lo que realmente está haciendo es comprar cosas que no puede permitirse.

En este caso, lo que la persona está haciendo es pagar más por algo que va a ir perdiendo valor. Esta es la estrategia contraria a la compra de activos. En este caso, adquirimos lo que se conoce como pasivos porque cada mes, en vez de ingresar más dinero, perdemos dinero.

En cambio, **la deuda puede ser interesante cuando se destina a adquirir algo que pensamos que va a generar riqueza en el futuro.**

Por ejemplo, las empresas invierten en maquinaria y nuevas tecnologías para aumentar su productividad, ser más competitivas y de esta forma prevén mejorar sus cifras futuras con tales inversiones. Una familia compra un piso en la ciudad con la idea de alquilarlo y estima que el rendimiento que va a obtener es mayor que el coste de financiación.

Es en estas situaciones donde uno debe pensar y analizar si la oportunidad merece la pena. A veces adquirir activos con deuda puede ser una gran opción. En otras ocasiones, puede ser un desastre. Todo dependerá del precio

que se pague en relación con las rentas esperadas.

En el sector inmobiliario, la gente tiende a endeudarse ya que el precio de adquisición es muy alto y mucha gente tardaría mucho tiempo en reunir todo el capital necesario. Además, es un bien duradero y el valor del suelo se aprecia, con lo cual tiene sentido usar financiación ajena.

Quizá te estés preguntando: Si tenemos dinero para pagarlo, ¿por qué voy a pagar intereses al Banco? En este caso, ¿no me va a salir mucho más caro? Sí, pero no.

Si compramos un piso para destinarlo al alquiler, y somos relativamente jóvenes tendrá sentido obtener financiación.

Obviamente, esto será interesante siempre y cuando uno pueda dormir por la noche. ¿La razón?

El coste de oportunidad es muy alto. La mitad de ese capital podríamos utilizarlo para financiar otra inversión. ¿Endeudarme con dos pisos? Lo sé, suena a locura, pero veamos por qué puede tener sentido en ciertas situaciones.

Como hemos visto anteriormente, cuando compramos un activo con deuda se conoce como **apalancamiento**. Apalancarse significa utilizar financiación ajena (normalmente del Banco) con el objetivo de mejorar nuestra rentabilidad en una inversión.

Sin embargo, hay que hacerlo con cabeza ya que también aumenta el riesgo. Si la cosa va bien, genial. Si la cosa va mal, tenemos un problema.

¿Endeudándonos es más rentable? ¡Qué raro! ¿no?

Si el apalancamiento se emplea de forma correcta aumentará nuestra rentabilidad. Si se utiliza de forma incorrecta nos perjudicará gravemente. Te lo explico con un ejemplo en el siguiente capítulo.

# LECCIÓN 13. EL APALANCAMIENTO EN LA PRÁCTICA

*El 10% de las personas del mundo utiliza la deuda para enriquecerse; el 90% utiliza la deuda para empobrecerse.*

*-Robert Kiyosaki*

Imaginemos una situación afortunada. María recibe 100.000€ de sus padres una vez acaba su carrera de Derecho y ahora trabaja por unos 1.500€/netos al mes. A María le encanta viajar, pero sus padres le dan el dinero con una condición. Solamente lo puede destinar a la compra de activos. Ella, apasionada de la inversión inmobiliaria, es consciente de que existen diversas oportunidades y se plantea las opciones:

Piso 1: 70m<sup>2</sup>, 2 habitaciones. Coste: 100.000€. Se alquila por 600€.

Piso 2: 50m<sup>2</sup>, 1 habitación. Coste: 85.000€. Se alquila por 500€.

La mayoría de la gente no se plantearía comprar ambos, pero María es distinta, y empieza a hacer números de forma aproximada.

Gastos Piso 1:

- Entrada mínima 20%: 20.000€
- Impuesto ITP 10%: 10.000€
- Otros Gastos 3%: 3.000€
- Coste total: 100.000€ + 13.000€ = 113.000€

Gastos Piso 2:

- Entrada mínima 20%: 17.000€
- Impuesto ITP 10%: 8.500€
- Otros Gastos 3%: 2.550€
- Coste total: 85.000€ + 11.050€ = 96.050€

La opción más conservadora sería comprar el piso 2 y quedarse con 3.950€ en el Banco. La segunda opción más conservadora sería comprar el piso 1 y quedarse con una deuda de 13.000€ que podría financiar como considerase conveniente.

Pero María, después del realizar el análisis, se da cuenta de que puede dar 50.000€ a cada piso y adquirir ambos. Ella podría vivir en el Piso 2 y el Piso 1 podría alquilarlo. Veamos a ver cómo salen los números.

	<b>Piso 1</b>	<b>Piso 2</b>
<b>Coste piso</b>	€ 100,000.00	€ 85,000.00
<b>Impuestos y gastos</b>	€ 13,000.00	€ 11,100.00
<b>Inversión propia</b>	€ 50,000.00	€ 50,000.00
<b>Hipoteca 20 años al 2.3%</b>	€ 328.00	€ 305.00
<b>Renta alquiler</b>	€ 600.00	
<b>Ganancia bruta</b>	€ 272.00	€ (305.00)

Como vemos, si María decidiese llevar a cabo esta operación, ella lograría que el piso 2 se pagase con la renta obtenida y podría incluso destinar esos 272€ para gastos relacionados con la vivienda como el mantenimiento, seguro, gastos de comunidad y el Impuesto de Bienes Inmuebles. Su inversión sería pues de 50.000€. Por otro lado, el piso 2 sería su vivienda habitual, no sería una inversión, pero podemos ver que podría hacer frente perfectamente a la hipoteca con su salario ya que supone un 20% de su salario.

¿Y si tiene un impago? No pasaría nada, su salario es suficiente para soportar ese riesgo en caso de que ocurriese. Veamos cómo cambiaría la situación de haber comprado el Piso 1 con todo su dinero, frente a hacerlo sólo con 50.000€. Para este cálculo, imaginaremos que no hay ni impuestos ni otros gastos para simplificar.

Suponiendo que el activo crece un 2.5% aproximadamente cada año, el valor de mercado, 20 años después, es de 165.000€,

Si hubiera invertido, 100.000€, tendría una ganancia de 65.000€. Esto es una rentabilidad del 65% en 20 años.

Fórmula para calcular el ROI (Retorno sobre Inversión) o rentabilidad:

**Rentabilidad = (Valor venta – Inversión propia) / Inversión propia**

Rentabilidad =  $(165.000 - 100.000) / 100.000 = 65\%$

**Apalancamiento = (Valor de adquisición/Inversión propia)**

Apalancamiento =  $(100.000 / 100.000) = 1$ . En este caso, al no haber deuda, no hay apalancamiento.

Si hubiera invertido sólo 50.000€, tendría una ganancia de 115.000€. Esto es una rentabilidad del 230% en 20 años.

Rentabilidad =  $(165.000 - 50.000) / 50.000 = 230\%$

Apalancamiento =  $(100.000 / 50.000) = 2$

El apalancamiento, en este caso, es de 2 a 1. Esto significa que de cada 2€ que se utilizan para la compra del activo, 1€ lo ponemos nosotros.

**Es muy importante que observes que el coste es en ambos casos 100.000€ y el precio de mercado 165.000€. La diferencia es que al utilizar recursos del banco y no tener que desembolsar nada más que nuestra inversión inicial, la operación es mucho más rentable. La propiedad se paga sola con las rentas del alquiler.**

De esta forma, dentro de 20 años, María tendría un activo valorado en 165.000€ con una inversión de tan sólo 50.000€. En ese momento, cancelará la hipoteca y recibirá 600€ al mes (o la renta actualizada en ese momento) que complementarán su salario. Además, en el hipotético caso de que continuara viviendo en el piso 2, ya no tendría ningún gasto hipotecario. Esto haría que su posición neta realmente fuese de 905€ gracias a los 600€ de alquiler más los 305€ que dejaría de pagar.

**Sí, pero también ha pagado intereses? ¿No?**

Lo cierto es que, en cuanto al pago de intereses, es un coste que ella realmente sólo ha soportado en su vivienda habitual, no en su inversión ya que los inquilinos se han hecho cargo, así que no es algo que le deba

preocupar. Al final, ella sólo ha destinado la inversión inicial.

Además, aunque haya pagado intereses en el inmueble que constituía su vivienda habitual, el coste de vivir es bastante inferior al que hubiera soportado si hubiera tenido que alquilar un inmueble similar.

En conclusión, en este ejemplo simplificado, el apalancarse ha permitido a María con una inversión de 50.000€ acumular un capital de 165.000€ y una renta a los 20 años de 600€ o su equivalente según la inflación. En este caso, la operación es bastante sensata y no demasiado arriesgada.



# LECCIÓN 14. LA APRECIACIÓN DE LOS INMUEBLES

*Compra tierra, ya no la fabrican.*  
- Mark Twain

No te voy a mentir. No todos los inmuebles son iguales. Algunos perderán valor, otros se apreciarán moderadamente y otros se revalorizarán por encima de la media. Esto quiere decir que no hay que comprar por comprar. Uno de nuestros objetivos es invertir en zonas con alto potencial de apreciación. Por ello, es de vital importancia que entendamos qué factores contribuyen a la subida del precio de los inmuebles.

**Crecimiento económico y poblacional.** La demanda de vivienda depende de los ingresos de los potenciales compradores. A mayor crecimiento económico en la zona, mayor será el número de compradores con altos ingresos. Estas personas podrán gastar más en casas al disfrutar de un buen poder adquisitivo; esto obviamente aumenta la demanda y hace que suban los precios.

De hecho, a menudo se observa que la demanda de vivienda es elástica a los ingresos, es decir, el aumento de los ingresos conduce a que un porcentaje mayor de los ingresos se gaste en viviendas. De manera similar, en una recesión, la caída de los ingresos tendrá como consecuencia que las personas no podrán permitirse comprar y aquellos que pierden su trabajo pueden retrasarse en los pagos de la hipoteca y terminar con su casa embargada.

Así pues, los inmuebles en las ciudades o zonas donde exista mayor oferta de empleo de calidad con altas remuneraciones serán los que más se aprecien ya que atraerán a más personas a estas ciudades. Una muestra de esto es el boom que se ha vivido en California por el efecto Silicon Valley.

Los altos ingresos que perciben los profesionales se han visto claramente reflejados en la astronómica subida de precios en las propiedades de la zona.

Por ejemplo, en Los Angeles y San Francisco se han apreciado más de un 200% en los últimos 20 años duplicando la tasa de apreciación de la media nacional.

**Tipos de interés.** Los tipos de interés afectan el coste de los pagos hipotecarios mensuales. Un período de tipos de interés altos aumentará el coste de los pagos de la hipoteca (variable) y provocará una menor demanda para comprar una casa. Los altos tipos de interés hacen que el alquiler sea relativamente más atractivo en relación con la compra.

Dado que hemos tenido tipos muy bajos mucha gente ha aprovechado para endeudarse a tipo fijo y aprovecharse de esta situación histórica en Estados Unidos y Europa. La gente, además, ha aprovechado la ocasión para refinanciar sus hipotecas para ahorrar y aumentar su cashflow.

**Confianza del consumidor.** La confianza es importante para determinar si las personas quieren correr el riesgo de obtener una hipoteca. En particular, las expectativas hacia el mercado de la vivienda son importantes; si la gente teme que los precios de la vivienda puedan caer, la gente aplazará la compra. Esto ocurre en periodos de incertidumbre como el que estamos atravesando actualmente. En cambio, cuando las perspectivas son buenas, la gente empieza a tener miedo a que los precios suban año tras año lo cual fuerza períodos de apreciación muy fuertes.

**Seguridad jurídica.** Este factor es muy importante para cualquier inversor ya que uno debe disponer de un marco jurídico que proteja el derecho de propiedad privada, así como tener a su disposición mecanismos legales que le permitan, por ejemplo, reclamar cantidades debidas en juicio o desahuciar al inquilino en caso de impago en un tiempo razonable. Además, es importante que haya una libertad de mercado y las partes firmen contratos de arrendamiento equilibrados. Si el gobierno legisla para proteger únicamente a los arrendatarios, como está ocurriendo en España actualmente, esto alejará la entrada de capital en el sector.

Este es el aspecto más preocupante del mercado inmobiliario español ya que el gobierno está castigando muy duramente al arrendador y sobreprotegiendo al inquilino. Esto hace que muchos inversores no entren en nuestro mercado. La estabilidad política y jurídica es muy importante para

atraer capital e inversiones a cualquier país.

**Demanda de inversores extranjeros.** En un entorno de tipos de interés tan bajos y un mundo tan globalizado, los inversores buscan el mayor retorno por su capital y esto hace que cada vez más inversores extranjeros busquen alternativas de inversión donde obtener rentabilidades superiores a las que pueden obtener en sus mercados locales.

La demanda de inversores extranjeros aumenta los precios ya que éstos generalmente vienen de lugares más caros y menos rentables y lo que puede parecerle caro o no tan rentable a un ciudadano local, puede parecerle barato y atractivo a un inversor extranjero.

Esto lo vemos mucho en la Comunidad Valenciana, Baleares y Canarias, por ejemplo, aproximadamente 1/3 de las compras las llevan a cabo inversores o compradores extranjeros. Es una tendencia que continuará ya que el clima y el coste de vida es muy atractivo para ciudadanos del Norte de Europa y otros países.

**Facilidad de crédito.** En los años del boom de 2000-2007, muchos bancos estaban muy interesados en conceder hipotecas. Permitieron a las personas endeudarse con múltiplos de sus ingresos muy elevados. Además, los bancos exigían entradas muy bajas (por ejemplo, hipotecas del 100%). Esta facilidad para obtener una hipoteca

significó que la demanda de vivienda aumentó a medida que más personas podían comprar. Sin embargo, desde la crisis crediticia de 2007, en España, se han endurecido los requisitos en la concesión de préstamos hipotecarios sobre todo exigiendo una mayor entrada para comprar una casa. Esto ha reducido la disponibilidad de hipotecas y ha impedido que la gente más joven pueda acceder a la vivienda.

**Este factor es el más importante y es probablemente la razón principal por la que el mercado americano, australiano y canadiense está a niveles de 2007 o superiores. En estos mercados, se puede adquirir vivienda en muchos casos con sólo el 5% de entrada.**

Cuando la entrada necesaria para adquirir un inmueble es de un 5%, el panorama cambia de forma radical. Por ejemplo, una pareja que actualmente

tuviese 40.000€ podría aspirar a comprar un piso de máximo 140.000€ aproximadamente. Sin embargo, con el mismo esfuerzo, si la entrada fuese del 5% podría, en teoría, comprar un piso de 500.000€. Así se crean las burbujas, con relajación en el crédito y el apalancamiento salvaje. No descarto que esto vuelva a repetirse en España tarde o temprano, aunque ahora pueda parecer impensable.

**Oferta de obra nueva.** La escasez de oferta eleva los precios y el exceso de oferta hará que los precios caigan. Las zonas que ya están totalmente desarrolladas y gozan de gran demanda, subirán ya que no habrá más oferta disponible. Si la oferta se mantiene fija y la demanda crece, los precios subirán. Sin embargo, en el boom inmobiliario de 2000-2007, se construyeron propiedades en exceso. Cuando el mercado inmobiliario colapsó, el mercado se quedó con un exceso de oferta que en muchas ciudades se vio reflejado en obras a mitad de construcción, edificios fantasmas, edificios ocupados...

En consecuencia, con una oferta excesiva y una demanda venida a menos, el mercado reflejó este desequilibrio con una caída importante de precios necesaria para reequilibrar la nueva demanda a la nueva oferta existente.

Por ello, como norma general intenta buscar inmuebles en zonas donde no se pueda construir demasiado y, si puede ser, que tenga algún tipo de factor que lo diferencie del resto.

# LECCIÓN 15. INVERTIR EN VIVIENDA

*Todo el mundo tiene un círculo de competencia diferente. Lo importante no es el tamaño del círculo. Lo importante es permanecer dentro del círculo.*  
– Warren Buffett

Invertir en vivienda es generalmente lo más aconsejable para la mayoría de las personas interesadas en invertir en inmuebles. La razón principal es que analizar una vivienda es más fácil que analizar otro tipo de inmuebles. Es una opción bastante rentable y no demasiado difícil de entender con lo cual tiene poco sentido arriesgarse con otros inmuebles con los que no estamos tan familiarizados. A lo largo de este libro, cuando hable de invertir en inmuebles me estaré refiriendo a la inversión en vivienda salvo que diga lo contrario. A continuación, te presento de forma introductoria los principales puntos que debemos considerar al invertir en este activo.

## **La ubicación**

Todo el mundo sabe que la ubicación de un inmueble es clave a la hora de atraer demanda para el alquiler.

Generalmente los pisos en buenos barrios se alquilarán con más facilidad y podrás elegir entre distintos candidatos. Sin embargo, esto no significa que sólo debas centrar tu atención en zonas prime. Quizá la zona céntrica o de moda sea ya demasiado cara y, aunque se alquile por una renta alta, ya no tenga una rentabilidad que pueda valer la pena. Por otro lado, si estás iniciándote y dispones de poco capital, comprar en zonas “prime” te resultará imposible.

En barrios más periféricos, pero con buenas comunicaciones y servicios podrás atraer a inquilinos fiables y obtener también buenas rentabilidades. No todo el mundo valora lo mismo a la hora de alquilar así que deberás saber por qué compras el inmueble y cuál es tú inquilino objetivo.

Por ejemplo, si pensamos comprar un piso más grande, es decir, un piso

familiar tendremos que estudiar qué puede hacer nuestro piso más atractivo. Estos pisos se alquilarán mejor en áreas con bastantes colegios ya que un buen colegio puede ser un factor determinante a la hora de elegir la ubicación de la casa.

En Valencia, estar cerca de un colegio te da unos puntos muy necesarios para poder optar a obtener una plaza. Los pisos grandes no suelen ser demasiado rentables salvo que los alquileres por habitación dado su alto coste de

adquisición. Sin embargo, puede que encuentres oportunidades, así que siempre haz números.

Por otro lado, en los pisos tipo loft o de una habitación el factor colegio es prácticamente irrelevante. En ese caso, una universidad, servicios de transporte público, un supermercado, una cafetería o un gimnasio son cosas que tu perfil de inquilino de esa vivienda pueda valorar más. También hay que tener en cuenta que las nuevas formas de movilidad han hecho que sitios que quizá antes pudiesen parecer poco atractivos ahora puedan serlo. Por ejemplo, muchísima gente joven usa motos o patinetes eléctricos y lo prefieren a usar el transporte público.

Evita pisos en barrios conflictivos por baratos que parezcan. La seguridad es lo primero y nadie quiere sentirse con miedo o intranquilo en su edificio. Los pisos altos sin ascensor pueden ser rentables, pero más de un tercer piso puede limitar mucho tus opciones de alquilarlo. A veces lo que parece más rentable puede acabar no siéndolo.

No subestimes la importancia de un piso atractivo ya que estos pisos pueden ser alquilados sin perder ninguna mensualidad de por medio y no quedan vacíos en una recesión. Esto supone mucho dinero a lo largo de la vida útil de la propiedad.

## **Vivienda Nueva vs Segunda Mano**

Una vivienda nueva nunca valdrá lo mismo que un piso de segunda mano en el mismo vecindario. Siempre pagaremos una prima que dependiendo del barrio en cuestión podrá hasta doblar o triplicar el precio del metro cuadrado.

Generalmente, las viviendas de obra nueva no suelen ser muy rentables

ya que el coste es muy alto comparado con la vivienda de segunda mano y en muchos casos sólo se puede alquilar un 50 o 60% más caro.

Pocos pisos salen rentables en estas situaciones, pero en momentos de crisis sí que es posible adquirirlos de forma que puedas obtener una rentabilidad razonable.

Muchas viviendas de obra nueva hoy en día tienen zonas comunes. Sin duda, es una ventaja para cualquier persona tener acceso a un parque privado, una piscina o incluso pistas de pádel. Además, la obra nueva está más adaptada a las necesidades actuales lo cual es sin duda importante dada la preferencia por ejemplo por balcones o terrazas.

Si bien es cierto que eso supone un gran atractivo para cualquier inquilino, los gastos asociados a este tipo de instalaciones son muy altos y lo que a priori podría parecer una rentabilidad atractiva podría dejar de serlo una vez incluimos estos gastos.

La ventaja de la vivienda nueva es que a diferencia de lo que ocurre con los pisos más antiguos, éstos suelen tener, durante bastante tiempo, gastos de reparaciones, así como gastos asociados a la antigüedad del edificio. **Otra ventaja muy importante es que, si el inmueble está en construcción, puedes ir dando la entrada a plazos, lo cual puede ser interesante si no tienes la totalidad de la entrada ahorrada.**

Por otro lado, las viviendas de segunda mano si no están algo actualizadas serán muy poco atractivas para la mayoría de los perfiles que trates de atraer. Así que es recomendable que a la hora de invertir en algo antiguo, busques algo que al menos haya sido reformado hace 10-15 años o, de lo contrario, céntrate en buscar un piso en mal estado e incluye el coste de la reforma en tus cálculos para conocer el verdadero coste de adquisición.

En definitiva, nuestro objetivo es encontrar pisos relativamente nuevos o actualizados. La obra nueva generalmente no será una buena opción, aunque no la descartes directamente. Si puede ser búscalos con gastos de comunidad relativamente bajos.

**Además, muy importante, no olvides que cuanto más antiguo sea el**

**edificio, mayor rentabilidad tendrás que exigirte ya que irán apareciendo problemas casi todos los años.**

### **Casas, Adosados o Pisos**

A todo el mundo le gusta vivir en una casa con su parcela privada. Sin embargo, si tu objetivo es alquilar, los pisos son sin duda más rentables. Casas y adosados tienen grandísimos costes de mantenimiento y generalmente la rentabilidad es bastante inferior ya que son más caras y no se alquilan por mucho más que pisos en la ciudad. Además, las familias grandes van a menos y tu público objetivo se reduce drásticamente. Como siempre, habrá que comparar rentas de alquiler netas con precio de compra.

Actualmente, puede que se incremente la demanda de los chalés por la situación del COVID-19. Esto puede mejorar las rentas de estas casas, pero a largo plazo, los pisos en ciudades tendrán generalmente mejores rentabilidades netas.

### **Pisos grandes vs Pisos pequeños**

La situación demográfica y la forma de vida actual dista mucho de la de hace 30 años. Los factores que debemos tener en cuenta son los siguientes principalmente:

1) El consumismo y la inestabilidad laboral aumentan la demanda del alquiler de viviendas de 1 y 2 habitaciones ya que la gente no tiene tantos hijos.

2) Las parejas deciden esperar bastante a la hora de tener hijos lo cual aumenta la demanda de viviendas pequeñas.

3) Cada vez hay más divorcios lo que también favorece la demanda de este tipo de viviendas.

Es cierto que se pueden adquirir pisos grandes para alquilarlos por habitaciones a estudiantes universitarios o profesionales jóvenes. Esto es bastante rentable, pero alquilar a estudiantes puede tener inconvenientes, por las fiestas que se montan, los ruidos que molestan a vecinos, el mal cuidado



del inmueble y la rotación que puede haber.

Requerirá seguramente de una gestión más activa. Debes analizar la situación y ver si te compensa. Además, si no firmas contratos a largo plazo, fiscalmente será menos ventajoso.

Un mercado al alza son los divorciados y las parejas jóvenes sin hijos. Para ambos un piso pequeño cubre sus necesidades y puedes tener una estabilidad de 3 a 5 años sin problemas. **¡Importante! Pisos pequeños no significa zulos. Busca pisos pequeños con luz, buena distribución y con balcón/terraza si es posible.**

### **El suelo y el techo del mercado**

La razón principal por la que comprar un piso pequeño es más rentable que un piso grande es, nada más y nada menos, que el hecho de que existe un suelo y un techo en el mercado de alquiler.

Por poner un ejemplo, en Valencia ciudad, es muy complicado encontrar pisos por menos de 550€, independientemente de si está reformado o no, por pequeño que sea.

Muchas personas jóvenes con empleo pueden pagar esa cuantía, aunque suponga un gran esfuerzo. Si nos vamos a algo más caro, muchas menos pueden pagarlo. En este caso, ya necesitas que alquile una pareja. Con dos salarios medios la mayoría puede pagar entre 550€ y 700€.

Es decir, al haber un mínimo en el alquiler, un piso pequeño mínimo va a generar 550€. En ese rango de precios, casi toda la población puede alquilar tu inmueble. Este tipo de cliente no valora una tercera habitación, prefiere que el piso pequeño tenga buena distribución y sea relativamente moderno.

Pagar de más por más metros, no saldrá rentable ya que hay un techo en el mercado. Muy pocas personas pueden pagar 1.000€ al mes de alquiler y pocas parejas, aunque puedan, están dispuestas a hacerlo. Generalmente, quien lo hace, no lo hace por mucho tiempo porque la gente con ingresos altos generalmente preferirá comprar un piso similar tarde o temprano. Como ya he dicho, la excepción a esto es un piso grande que se alquile por

habitaciones.

Por otro lado, por el precio de un adosado o un piso grande puedes comprar dos pisos pequeños. En muchos casos, la renta neta combinada de los pisos pequeños será superior a la generada por un adosado o un piso grande.

### **La diversificación**

Si todavía no lo ves claro, quizá el hecho de la diversificación te acabe de convencer. El mayor riesgo de alquilar una vivienda es el impago del alquiler. Por ello, será mejor obtener dos rentas más pequeñas que una mayor ya que si el inquilino no puede pagarte, al menos tendrás otra renta para amortiguar el impacto. De lo contrario, el impago de una renta alta puede poner en riesgo tus finanzas personales.

En definitiva, trataremos de obtener los mismos ingresos netos o, incluso superiores, así como reducir el riesgo al mismo tiempo. Eso es lo que se llama un win-win.

# LECCIÓN 16. INVERTIR EN GARAJES

*Los propietarios de inmuebles se enriquecen mientras duermen.  
- John Stuart Mill*

Hasta ahora hemos hablado de invertir en vivienda ya que en mi opinión es lo más recomendable y fácil de entender en general. Sin embargo, hay más formas de invertir en inmuebles y en los próximos capítulos vamos a explorar otras opciones.

En esta lección voy a tratar los puntos más importantes que debemos tener en cuenta a la hora de valorar la inversión en plazas de garaje.

Veremos las ventajas y desventajas respecto a la inversión en vivienda, el múltiplo máximo que yo recomendaría pagar por lo general para este tipo de inversión y en qué situaciones yo me plantearía una inversión de este tipo.

Antes de empezar con la ventajas y desventajas respecto al alquiler de vivienda quiero que tengas en cuenta que la clave del éxito va a depender de la escasez en relación con la demanda en la zona. Tanto en el presente como en el futuro.

Un estudio exhaustivo de la zona es clave. Me explico. Así como la vivienda cumple una función esencial no sustituible, el garaje es algo más opcional, la gente puede elegir usar más transporte público, utilizar alternativas al coche o buscar otro tipo de solución.

Esto es muy importante porque debes necesariamente centrar tu inversión en una localización con graves problemas de aparcamiento. Por eso te recomiendo que te centres en barrios que sepas que tienen grandes problemas actuales, pero también grandes problemas futuros.

Por eso es importante prestar atención a los planes urbanísticos de la localidad donde vayas a comprar. Tu objetivo es proporcionar una solución a este problema de espacio, si no hay problema que solucionar, alquilar tu plaza puede no ser fácil.

Es importante que tengas en cuenta el cambio en tendencias. Por un lado, las ciudades son cada vez más restrictivas en cuanto a la circulación de

vehículos, peatonalizan más zonas céntricas, crean supermanzanas, todo esto disminuye la oferta de plazas ya que restringe el espacio disponible de aparcamiento.

Sin embargo, por otro lado, cada vez la gente joven compra menos vehículos, muchas de las familias del futuro dispondrán sólo de un coche, no 2 o 3 como ocurría con muchas familias. Además, la gente se mueve con otros medios de transporte alternativos como patinetes, motos eléctricas o hacen uso del carsharing.

Es decir, hay una disminución de la oferta disponible pero también previsiblemente de la demanda en general. Por eso, tienes que centrarte necesariamente en aquellos lugares donde más se restrinja la oferta presente y futura ya que será en aquellos lugares donde la demanda sea más inelástica.

Obviamente, **barrios con edificios antiguos, de clase media alta y con alta densidad de población serán generalmente donde deberías centrar tu atención ya que hay poca oferta de parking y esta clase media alta puede permitirse tener varios coches y pagar un alquiler de parking si no disponen de plaza en propiedad.**

Frente a la inversión en viviendas la compra de garajes para alquilar presenta una serie de ventajas similares a las que he explicado en cuanto a la compra de inmuebles pequeños.

### **1) Menor capital inicial requerido**

Mucha gente no logra reunir el capital de una entrada para una vivienda y se plantea la compra de una plaza. Esto es especialmente interesante en mi opinión si eres un inversor conservador y buscas cashflow presente ya que puedes pagar todo en efectivo y sacar rentabilidad a tus ahorros en vez de tener el dinero quieto en el banco.

### **2) Diversificación**

Este menor importe permite una diversificación, aspecto muy importante y a resaltar siempre que hablamos de inversión. Esto te protege tanto del riesgo de impago, al poder comprar más plazas como del riesgo regulatorio si se imponen rentas máximas en viviendas y ya no te compensase la compra de vivienda para alquilar.

### **3) Menores gastos de mantenimiento**

Los gastos a soportar por el arrendador de una plaza de garaje son mucho menores a los de una vivienda. Tendrás que pagar los gastos de comunidad asociados, seguro si existiese y el IBI. Además de cualquier gasto necesario

para la conservación de la misma. Estos gastos son bastante inferiores a los de una vivienda, pero obviamente tendrás que computarlos a la hora de calcular la rentabilidad. No olvides que estos gastos, además de los gastos de intereses si compras la plaza con financiación ajena, son deducibles.

#### **4) Gestión pasiva**

Alquilar una plaza de garaje da mucho menos problemas que el alquiler de una vivienda. En una casa hay muchas cosas que pueden romperse o estropearse. La plaza de garaje es un trozo de suelo, al fin y al cabo, pocas cosas

pueden pasarle al trozo de suelo lo cual proporciona mayor tranquilidad una vez alquilada.

#### **5) Renovación anual**

El alquiler de una plaza de alquiler se suele firmar por un año, lo cual es interesante si tienes una plaza con gran demanda ya que puedes actualizar la renta más rápido que si alquilas una vivienda. Esto no ocurre con la vivienda, ya que como sabemos ahora mismo la nueva ley favorece al inquilino y nos obliga a mantener el precio durante 5 años.

#### **Desventajas respecto al alquiler de vivienda**

##### **1) Obliga a presentar el IVA**

El alquiler está gravado con un IVA del 21%. Es decir, el alquiler de una plaza de garaje cuando no se alquila con una vivienda, aun cuando sea una persona física el arrendador, es considerado como un negocio, aunque el propietario no necesite darse de alta.

##### **2) Futura demanda incierta**

Una preocupación a largo plazo con la inversión en plazas de aparcamiento es el aumento de los servicios como Lyft (NASDAQ: LYFT) y Uber (NYSE: UBER), car2go y la prevista llegada de vehículos autónomos. Estos nuevos servicios podrían reducir considerablemente la necesidad de estacionamiento en zonas congestionadas. En lugar de conducir a una zona muy transitada y hacer frente al estrés de tratar de encontrar un lugar de bajo coste para aparcar, ahora se puede pedir un Uber o Cabify.

Además, los futuros propietarios de un vehículo autónomo podrían ordenar a sus vehículos que los dejaran en su oficina y luego ir a aparcar en una zona gratuita o más barata mientras no se utilice.

##### **3) Menor Financiación y generalmente más cara**

Es complicado obtener financiación por un 80% del valor de la plaza. Además, no suelen dar préstamos hipotecarios o específicos para plazas de

garajes con lo que tendrías que buscar un préstamo personal mucho más costoso.

#### **4) Fiscalidad menos ventajosa**

Aunque como he comentado antes puedes deducir muchos gastos, no puedes aplicar la reducción del 60% que se aplica a las viviendas en alquiler que constituyen la vivienda habitual del inquilino.

#### **5) Falta de apalancamiento**

En mi opinión, la falta de apalancamiento es la desventaja más importante. Si uno compra una plaza de garaje por 30.000€, sería más aconsejable, por ejemplo, comprar un piso de 100.000€ y poner a trabajar ese capital aprovechándose del poder del apalancamiento.

En cuanto a valoración, idealmente intenta no sobrepasar 200 veces el precio del alquiler mensual (sin incluir impuestos). Obviamente, cuanto menor sea este múltiplo, mejor. En este caso, este múltiplo es superior al máximo que exijo en vivienda porque los gastos de mantenimiento son muy inferiores. Ahí es donde yo pondría mi límite siempre y cuando sigamos en este entorno de tipos 0.

¿Cuándo tendría sentido comprar una plaza en mi opinión?

- 1) Gente mayor de 60 años que necesita una renta presente.
- 2) Gente más joven que ha agotado su capacidad de crédito con el banco para poder solicitar otra hipoteca y no espera poder obtener una hipoteca en 10 años.
- 3) Gente conservadora que le dé miedo endeudarse y no le guste invertir en Bolsa.

Antes de cerrar el tema de las plazas garaje quiero apuntar algo importante, aunque de sentido común. Es recomendable que compres plazas grandes ya que sirven para cualquier tipo de vehículo incluso coche y moto.

Si hay varias plantas, la primera será la más recomendable y busca que la accesibilidad sea buena. Hay gente que puede echarle atrás el hecho de que haya una columna o giros muy cerrados entre rampas. En definitiva, cuanto más azúcar más dulce.

# LECCIÓN 17. INVERTIR EN LOCALES COMERCIALES

*Nunca dependas de una única fuente de ingresos, invierte para crear una segunda fuente.*

*-Warren Buffett*

Invertir en locales comerciales es una opción que mucha gente que se adentra en el mundo de la Inversión Inmobiliaria ve como interesante. Aunque los locales comerciales generalmente ofrecen rentabilidades algo superiores a la inversión en vivienda, no siempre es el caso. La rentabilidad obtenida variará mucho en función de la zona donde inviertas.

De hecho, como ocurre con la vivienda, los mejores locales no son demasiado rentables a pesar de arrojar altas rentas ya que el coste de adquisición de los mismos suele ser muy alto.

Yo personalmente no estoy muy interesado en esta opción actualmente ya que el riesgo de que el local se quede vacío con una economía cada vez más digital es un riesgo que no podemos ignorar. El e-commerce está cambiando y todavía cambiará más como los consumidores adquieren productos y se relacionan. Esto claramente va a seguir perjudicando a la demanda de locales comerciales lo cual puede provocar bajadas en alquileres, más locales vacíos durante más tiempo, mayor stock de locales en venta y en consecuencia caídas de precios para reflejar este riesgo y esta reducción en la generación de *cashflow*.

Muchos locales probablemente reconvertirán su uso. Por ejemplo, veremos locales que se reconviertan en viviendas para aliviar también la tensión de precios en ciudades caras. También seguramente veamos muchos locales reconvertirlos en trasteros para aliviar la falta de espacio en algunas ciudades y sobre todo probablemente veamos que muchos locales se destinan a la restauración una vez el COVID quede controlado. Lo que queda claro es que en el futuro todo lo que pueda hacerse de forma virtual probablemente se acabe haciendo.

Piensa en las tiendas de ropa. En el momento en la que la tecnología esté

lista para que la gente se pruebe la ropa en casa, mucha gente evitará ir a la tienda. Las empresas generarán mayores beneficios al tener menos costes y probablemente apuesten por tener de forma casi exclusiva sus flagships o tiendas insignia cerrando muchas de las tiendas tradicionales.

Pero esto no solo afecta a las tiendas. Si pensamos en la banca o en las agencias inmobiliarias, tres cuartos de lo mismo. El cierre de oficinas ha sido brutal en los últimos años, pero no hará más que acelerarse porque al final la oficina no aporta demasiado valor. Todo puede realizarse online de forma eficiente y más económica.

Sobre la futura demanda de oficinas hay opiniones para todos los gustos, pero la mía es que va a afectar parcialmente. Creo que las empresas seguirán teniendo sus oficinas, pero creo que se convertirá en una especie de híbrido donde haya más flexibilidad para trabajar desde casa.

Por ello creo que se reducirá la demanda, pero no creo que sea el fin de las mismas. Lo que en mi opinión sin duda cotizará al alza serán los espacios logísticos, los centros de datos y los de almacenes refrigerados. Ahí el futuro sí es prometedor pero la gran mayoría no puede invertir en ellos de forma directa así que lo mejor es exponerse a ellos a través de REITs.

Cuidado con las proyecciones del alquiler de locales comerciales. Esta es una de las trampas en las que más gente cae. Se ve seducida por el alquiler proyectado y el alto retorno sobre su inversión sin tener la certeza de que verdaderamente existe una fuerte demanda para ese local.

Nunca hagas una inversión inmobiliaria sin conocer muy bien el mercado en el que compras. A veces lo barato sale caro.

En cuanto a la fiscalidad, un aspecto muy importante a tener en cuenta es que los locales comerciales tributan por IVA a un 21%, lo cual es una desventaja frente a la inversión en residencial cuya compraventa está gravada en un 10%.

Además, generalmente la inversión inicial será bastante alta ya que muchos bancos no financian el mismo porcentaje que con la inversión residencial. Por ejemplo, muchos bancos no concederían más de un 75% mientras que en vivienda el mínimo es un 80% y a veces puedes conseguir el 90% o más en función de la tasación.

Obviamente, si tras analizar a fondo tu localidad ves que existe una gran demanda para este tipo de inmueble y los números salen, adelante, puede tener sentido la inversión.



Otra opción es que un local comercial puede ser convertido en vivienda en la ciudad donde vivas y puedas ponerlo en alquiler. Dado que actualmente existe un apocalipsis total en este sector puede que encuentres algo que tenga sentido dada la fuerte bajada de precios provocada por la menor demanda de espacio comercial.

Eso sí, asegúrate antes de comprar que el local en cuestión cumple con los requisitos para ser considerado como vivienda y que el Ayuntamiento permite este tipo de operaciones.

Busca asesoramiento profesional antes de embarcarte en una operación de este tipo.

# LECCIÓN 18. INVERTIR EN REITs

*Pasa cada día tratando de ser un poco más sabio de lo que eras cuando te despertaste. - Charlie Munger*

Una de las preguntas que mucha gente se hace a la hora de invertir en bienes inmuebles es si hacerlo directamente de la forma tradicional o si hacerlo a través de lo que se conoce como REITs. La palabra REIT es un acrónimo de Real Estate Investment Trust, en otras palabras, una sociedad de inversión de bienes inmuebles (SOCIMI España). Es decir, la empresa tiene distintos inmuebles en su cartera y tú puedes comprar acciones de esa empresa.

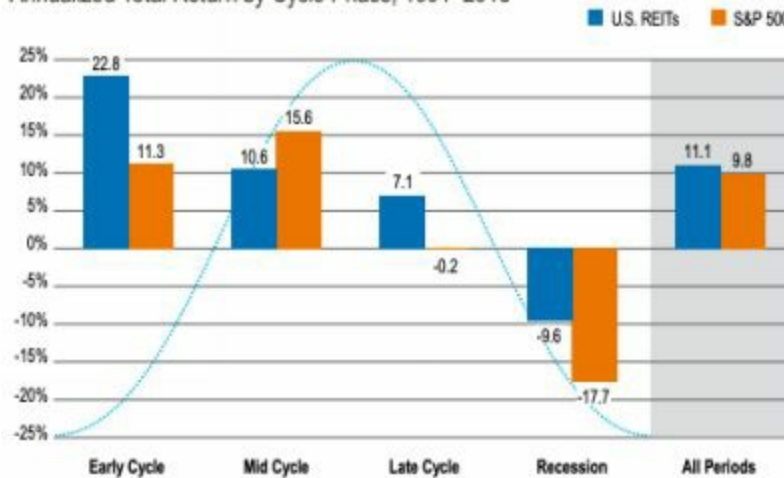
Los REITs adquieren y explotan estas propiedades, pagan sus costes y suelen repartir un mínimo del 90% de sus beneficios a sus accionistas en forma de dividendo. Tú te beneficias por la rentabilidad por dividendo y la posible revalorización de las acciones.

Los REITS cotizan con tickers, como las acciones, y pueden ser adquiridos desde la mayoría de los brokers.

Los REITs han tenido un gran rendimiento históricamente superando incluso al SP500. Generalmente, su rentabilidad es mucho mejor que el índice al final del ciclo económico, en momentos de recesión (donde pierde menos) y tras la salida de ella, donde históricamente ha duplicado la rentabilidad del SP500. Como ves, la rentabilidad anualizada para el periodo comprendido entre 1991 y 2018 es del 11.1% (REITs) vs 9.8% (SP500).

### REITs Have Been Resilient in Late Cycle and Recessions

Annualized Total Return by Cycle Phase, 1991–2018



## Tipos de REITS

Podríamos clasificar los REITs en 3 tipos:

Los que invierten en inmuebles, que son los que interesan a la gran mayoría y los que vamos a tratar. Los que invierten en deuda hipotecaria y los híbridos que combinan ambos.

Dentro de esta primera categoría podemos diferenciar los REITs por sectores:

- ✓ Sanidad: estos REITs centran sus inversiones en propiedades asociadas con sector de la asistencia sanitaria. Esto puede incluir bienes inmuebles, como hospitales, clínicas, laboratorios, residencias y cualquier otra instalación médica.
- ✓ Oficinas: estos REITs invierten en propiedades comerciales que se utilizan para edificios de oficinas.
- ✓ Residencial: los REITs residenciales invierten en propiedades de alquiler, como pisos, apartamentos, urbanizaciones y otras viviendas.
- ✓ Comercial: estos REITs invierten en locales para comercio minorista como los supermercados, tiendas o en centros comerciales.
- ✓ Industrial: los REITs industriales invierten en almacenes, centros logísticos, plantas de fabricación, centros de datos, etc.

- ✓ Hotel: Son los REITs que se centran en el sector hotelero y tienden a invertir en una variedad de diferentes tipos de hoteles y otro tipo de alojamientos turísticos.

Hay diferencias importantes entre la inversión tradicional y los REITS que hacen que tengan distintas ventajas e inconvenientes.

## **Ventajas de la Inversión tradicional vs REITs**

### **Apalancamiento**

La más importante es que la inversión tradicional permite mayor apalancamiento. Generalmente uno puede comprar una propiedad y financiar el 80% de la vivienda. Esto puede ser superior en caso de que compres a muy buen precio ya que algunos bancos ofrecen el 80% del valor de tasación. Si tienes un perfil solvente y encuentras una gran oportunidad, si el precio de mercado por el que tú compras es inferior al de tasación podrías financiar el 90% o más. Las propiedades de los REITs no suelen pasar del 50%, es decir, son compras menos apalancadas. Esto se explica por qué los REITs tienen una responsabilidad limitada a los activos que contiene la empresa.

Por el contrario, cuando uno compra una vivienda responde con el activo y con cualquier otro activo o futuro ingreso que recibas hasta liquidar el préstamo hipotecario. Como tienen más de donde coger, te dan más financiación.

### **Rentabilidad**

La rentabilidad por dividendo de los REITs suele ser inferior a la que puedes obtener por el *cashflow* generado por una propiedad. Esto se explica principalmente por dos razones: los REITs suelen invertir en inmuebles seguros y de calidad y este tipo de inmuebles rara vez cotizan a precios atractivos. Esa seguridad y calidad tiene un precio, y hace que el retorno no sea tan alto. Además, los REITs tiene costes de personal y de la dirección, como cualquier otra empresa.

### **Equity**

Cuando uno compra un inmueble tiene una parte de deuda y otra de

*equity*. Recuerda, el *Equity* es la diferencia entre el valor del activo y lo que debes. Pues bien, este *equity* va incrementándose conforme el inquilino paga el préstamo y conforme la propiedad se aprecia.

Esto es importante porque uno puede utilizar su *equity* de una propiedad para obtener financiación para la entrada de una nueva propiedad sin tener que vender. En la compra de un REIT esta situación no se da al estar comprando acciones.

### **Control sobre el activo**

Cuando uno compra una propiedad sabe exactamente qué es lo que compra, conoce la zona, el inquilino que habita tu propiedad y la gestionas tú mismo o alguien de tu confianza. En cambio, cuando uno invierte en un REIT, uno fía todo este trabajo a una organización sobre la que no tiene ningún control. Por ello, es especialmente importante estudiar bien quienes son los gestores del REIT y su trayectoria en la toma de decisiones.

### **Volatilidad**

En cuanto a la volatilidad de precios, los REITs al cotizar como acciones varían su precio cada día. En cambio, cuando uno compra un inmueble, no está pendiente del vaivén de los precios. Esto es una diferencia importante ya que psicológicamente es mucho más fácil de llevar.

### **Fiscalidad**

En cuanto a fiscalidad, dependerá del país, pero lo cierto es que en casi todos los países la inversión inmobiliaria te permite deducir gastos como los intereses del préstamo, todos los gastos de mantenimiento, impuestos, amortización de mobiliario y sobre todo la amortización del inmueble. Los REITS tienen una retención del 15% sobre dividendos ordinarios si tienes cumplimentado el modelo W-8BEN.

### **Ventajas de los REITs sobre la inversión inmobiliaria tradicional**

#### **Accesibilidad**

Los REITs son mucho más fáciles de adquirir que la inversión inmobiliaria ya que puedes comprarlos por el precio unitario de la acción. En cambio, normalmente en España es necesario tener casi una tercera parte del valor de la propiedad para cubrir la entrada mínima y el pago de impuestos. Este porcentaje puede ser inferior si encuentras una ganga, pero, en cualquier caso, requiere mucho más capital de inicio.

## **Liquidez**

Uno puede comprar y vender un REIT con facilidad y bajo coste a través de la mayoría de los brokers ya que estás

comprando acciones. Esto es importante si estás apurado de dinero ya que puedes convertirlo al instante en efectivo y transferirlo a tu cuenta bancaria. El mayor inconveniente que tiene la inversión inmobiliaria es que es un activo poco líquido y si tienes que venderlo cuando las cosas te van mal puedes tener problemas y seguramente malvendas la propiedad.

## **Diversificación**

Los REITs son más diversificados. Por ejemplo, si compras un REIT del sector sanitario, estarías invirtiendo

en distintos hospitales y centros médicos lo que te proporcionaría diversificación en cuanto a cantidad. Si tienes 10 propiedades en tu cartera, un impago tiene mucho menor impacto. Por otro lado, también tienes diversificación geográfica.

Además, puedes comprar REITs de tantos sectores como quieras para diversificar más. Incluso existen ETFs que te exponen a distintos sectores a la vez como el SRVR cuyos ingresos provienen mayoritariamente de los sectores de datos e infraestructuras.

Cuando uno compra un piso para invertir se la juega todo a una carta. Poco a poco puede uno ir diversificando conforme acumule activos, pero lleva más tiempo.

## **Pasivo**

Cuando uno compra un REITs es propietario pasivo. No tienes que

preocuparte de los problemas que conlleva gestionar inmuebles. En cambio, cuando uno adquiere una vivienda para alquilarla cada cierto tiempo pasará algo que requiera tu atención. Esto dependerá del tipo de inquilino al que alquiles. Hay algunos que no te darán problemas, son los mejores.

Otros, en cambio, serán más quisquillosos. También es muy importante el estado del inmueble ya que inmuebles recientes o reformados serán mucho más agradables de llevar que inmuebles viejos ya que dejarán de funcionar más cosas y habrá más problemas en el edificio.

Para acabar, en mi opinión, algunos de los sectores más defensivos para el entorno que vivimos podrían ser: Los centros de datos, almacenes refrigerados para alimentación y los REITs de Infraestructuras para telecomunicaciones.

Si quieres aprender más sobre REITs puedes visitar [www.reit.com](http://www.reit.com).

# BLOQUE III. ESTRATEGIAS Y RENTABILIDAD EN LA INVERSIÓN INMOBILIARIA



# LECCIÓN 19. LA MAGIA DEL HOUSE HACKING

*Si le debes al banco 1.000\$, tienes un problema. Si le debes a tu Banco 100 millones, el problema es de tu Banco.  
-Antiguo proverbio*

*House Hacking* es un término anglosajón muy popular en Estados Unidos que se emplea cuando uno compra una propiedad inmobiliaria de varias unidades o multipropiedad, vive en una unidad y alquila las demás. La propiedad en cuestión podría ser un dúplex, un triplex, un fourplex.

Los ingresos de las unidades de alquiler pueden pagar algunos o todos los gastos del propietario mientras vive allí. Luego, una vez que se muda, la propiedad también se convierte en una gran inversión de alquiler a largo plazo.

En España este tipo de construcciones no son muy comunes. pero si encuentras una propiedad divisible, o con dos plantas independientes puedes perfectamente llevar a cabo un *house hacking* a la americana. Sin embargo, para gente más joven es muy difícil acceder a una gran

propiedad ya que éstos no tienen generalmente altos ingresos o muchos ahorros. Por eso, en mi opinión, la mejor forma de empezar a invertir para gente joven sería haciendo *house hacking* a la española, es decir, comprar un piso, de 3 o 4 habitaciones en un lugar de demanda universitaria o de trabajadores jóvenes, vivir en una habitación y alquilar el resto.

## **¿Por qué *house hacking* es la mejor opción para empezar a invertir?**

La vivienda es uno de los gastos más grandes de todos los presupuestos familiares, mucha gente paga un 30% o más de su salario por vivir ya sea propietario o arrendatario. Esta situación se agrava si uno vive solo. Por eso, si podemos reducir ese gasto durante los primeros 10 años laborales, ahorrar el dinero e invertirlo de forma inteligente, tenemos una gran ventaja respecto

al resto. Esta estrategia, bien ejecutada, nos puede dar la oportunidad de lograr la independencia financiera en el futuro.

*House Hacking* es ideal en la década de los 20 y principios de los 30 ya que generalmente no tienes obligaciones y valoras menos la privacidad. Obviamente también dependerá del tipo de persona que uno sea y cuando quiera uno tener familia.

La diferencia entre hacer house hacking o no hacerlo puede suponer acumular cientos de miles de euros y vivir gratis o casi gratis ya que tus compañeros de piso van a pagar toda o gran parte, tanto de tu hipoteca como de los gastos. El House hacking funciona especialmente bien con tu primera vivienda por las siguientes razones:

### **Mayor financiación y apalancamiento**

En tu primera vivienda, generalmente obtendrás tipos de interés más atractivos que en segundas viviendas o viviendas destinadas a la inversión. Además, las entidades financieras suelen permitirte apalancarte más que con otras viviendas. Por ejemplo, todas las entidades te ofrecen un 80% de la primera vivienda.

Sin embargo, no todas ofrecen el mismo porcentaje para segundas viviendas o viviendas destinadas a la inversión.

Si tienes suerte y compras a buen precio, algunas entidades bancarias te pueden financiar más del 80% lo cual también es clave ya que para nuestra primera propiedad es clave ahorrar la entrada.

Además, tienes la ventaja añadida de poder financiar la propiedad a 30 años lo cual te permitirá tener pagos mensuales muy bajos, algo importante para que sea *cashflow* neutral al menos mientras vivas en la misma propiedad y para que sea *cashflow* positivo una vez te marches.

Dado que acumular la entrada es la mayor dificultad a la que te enfrentarás, es muy importante que aproveches tus primeros años laborales y seas disciplinado mientras vivas con tus padres ya que lo que ahorres mientras vivas en casa de tus padres puede literalmente cambiarte la vida.

Te recomiendo que mientras vivas con tus padres ahorres alrededor del 70% de tu salario. Esto te permitirá poder iniciarte en el *house hacking* antes de los 27. Otra opción, si vas justo de dinero, es que tus padres te hagan un préstamo a 3 años sin intereses o con un interés simbólico si te hace falta para completar la entrada.

### **Sirve para romper mano**

Al ser una inversión híbrida, te permite vivir en la propiedad mientras aprendes a invertir. Todos cometemos errores cuando nos iniciamos, pero es más fácil aprender cuando estás en el sitio y convives con tus inquilinos.

Cuando vives en una propiedad, aprenderás bien todo lo que implica tener un inmueble tanto en la gestión operativa como en la personal.

Además, una vez que te mudes, estarás más familiarizado con la propiedad y sus inquilinos ya que conocerás bien ambos. Sin embargo, como todo en esta vida, *House Hacking* no es perfecto y hay tres inconvenientes principalmente:

### **Falta de privacidad**

Si decides llevar a cabo el *House Hacking* con un piso, necesariamente vas a tener que compartir espacios comunes. Por ello, te recomendaría centrar tu búsqueda en un piso que tenga 2 baños, uno privado si es posible.

De esta forma, si tú utilizas la habitación de matrimonio con baño tendrás mayor comodidad y privacidad. En este tipo de pisos el espacio de comedor - cocina es menos importante que el espacio de las habitaciones así que si puedes busca ese tipo de pisos o refórmalos dando prioridad al tamaño de las habitaciones y optando por el modelo comedor-cocina.

### **Gestión activa**

La gestión puede ser bastante activa si tienes mucha rotación así que tendrás que estar preparado para dedicarle tiempo a la búsqueda de buenos inquilinos, así como a la gestión de los pagos.

### **Ubicaciones limitadas**

Por último, no vas a poder vivir donde más te gustaría porque no vas a poder permitírtelo. Muchos jóvenes se mudan de alquiler a los mejores barrios y pagan alquileres bastantes altos. Es genial a corto plazo, pero están pagando un altísimo precio en forma de coste de oportunidad.

Si haces *house hacking* vivirás en el tipo de casa que no alquilarías, con menos glamour. Es el precio que tienes que pagar para empezar a construir riqueza.

# LECCIÓN 20. HOUSE HACKING EN LA PRÁCTICA

*Lo que hace el sabio al principio, lo hace el necio al final.  
-Antiguo proverbio*

Una vez entendemos el concepto del *house hacking*, sus ventajas y sus inconvenientes es momento de hacer números para ver cómo podemos llevarlo a cabo en la práctica. Voy a utilizar datos de Valencia con un piso de 150.000€ y 3 habitaciones. Estas habitaciones, si cumplen con nuestros requisitos, las podremos alquilar por 300€ cada una.

Al ser nuestra primera vivienda y vivienda habitual logramos que el Banco nos financie el 90% de la vivienda. Nuestra entrada será el 10% es decir 15.000€ y tendremos que abonar los gastos e impuestos que estimamos que sean otro 10% con lo cual nuestra inversión total será de 30.000€ aproximadamente.

Además, tras negociar con distintos bancos logramos firmar una hipoteca a 30 años a un tipo fijo del 2%. Como el capital a financiar sería de 135.000€, cada mes tendremos que abonar al banco 499€.

Estimamos que la propiedad tenga unos gastos operativos de 1200€ anuales o 100€ mensuales por IBI, comunidad y otros gastos. Obviamente esta cuantía variará en función del piso y los servicios del edificio.

En definitiva, podríamos lograr que el alquiler de las 2 habitaciones pagase la hipoteca y gastos. Es muy importante que esto sea así para maximizar el valor de la operación.

**Si los ingresos procedentes del alquiler de las habitaciones no son suficientes para cubrir todos los gastos con una hipoteca firmada a 30 años, te recomiendo que no adquieras la propiedad.**

Busca otra o busca otro barrio donde sí te salgan los cálculos ya que probablemente eso significa que no estás comprando a buen precio.

Una vez comprada la propiedad, podrías vivir durante 3 años en esa propiedad e ir ahorrando para repetir la misma operación 3 años después.

La propiedad tendrá cashflow positivo una vez te mudes ya que tendrás mayores ingresos por la habitación extra.

Estos ingresos extra te ayudarán a ahorrar mucho más rápido para tu próxima vivienda.

Si estás soltero, y no te importa seguir compartiendo, puedes repetir exactamente la misma operación. Si prefieres disfrutar ya de algo de privacidad, podrías buscar una propiedad para vivir solo.

Si decides apostar por la segunda opción, te recomiendo que adquieras una propiedad en la que salgan los números como si fueses a alquilarla, es decir, no pagues de más. Es generalmente mejor que esperes a tener dos propiedades que constituyan una buena opción de inversión antes de comprar una casa / hogar.

Así pues, podrías vivir solo si quieres en esa propiedad otros 3 años, seguir ahorrando y en ese momento ya puedes plantearte comprar tu hogar, **siempre y cuando creas que tiene sentido comprar y no alquilar.**

De esta forma, para cuando encuentres tu hogar ya habrás puesto a trabajar mínimo 2 propiedades que se estarán pagando solas y proporcionándote *cashflow*. Sin darte cuenta, estarás ahorrando en forma de amortización del préstamo mucho dinero y eso sin contar la probable apreciación de estas propiedades. Es decir, no ahorrarás sólo lo que veas en tu cuenta bancaria, ahorrarás en forma de construcción de *Equity* en 3 propiedades, las 2 alquiladas y tu vivienda habitual.

¡El mejor ahorro posible en un entorno de tipos de interés cero!

# LECCIÓN 21. COMPRA, VIVE, ALQUILA Y REPITE

*El progreso siempre implica riesgo. No puedes llegar a segunda base y mantener el pie en la primera.— Fred Wilcox*

En esta lección vamos a hablar de una alternativa al *House Hacking* para aquellas personas que valoran más tener su propio espacio. Esta es la estrategia que yo seguí con la ayuda de mis padres. En mi caso, me mudé a un estudio de 50m<sup>2</sup> en la periferia de Valencia cuando tuve mi primer empleo.

Para mi esta estrategia ha sido ideal ya que me permitió tener privacidad, independencia y madurar más rápido y a la vez sentir que no estaba desperdiciando mi dinero.

A partir de ahí, lo que hice es vivir durante 3 años dejar la casa a mi gusto, pero sin lujos, ya que sabía que iba a ser alquilada en el futuro.

Durante esos 3 años, me apreté el cinturón, me privé de viajes exóticos y lujos innecesarios y ahorré al máximo para dar la entrada a mi segunda propiedad, esta vez en un barrio céntrico de Valencia. Repetí la operación de nuevo, poco a poco fui dejando la casa a mi gusto y atractiva para los futuros inquilinos. Aunque no me privaba de salir por ahí a comer o a cenar, sí que controlaba ciertos gastos o lujos. No hacía viajes de 3.000€ porque el coste de oportunidad era muy alto.

Entre 2015 y 2018 había muy buenas oportunidades en Valencia. Sabía que cada euro contaba y, por eso, decidí tomármelo muy en serio.

Una vez pasaron los 3 años, repetí la operación, alquilé mi inmueble y compré otro. Ahora mismo resido en mi última propiedad. Planeo vivir uno o dos años más antes de repetir la operación. Todas las viviendas alquiladas son *cashflow* positivas o neutral lo cual me ayuda a ahorrar más rápido para

seguir incrementando mi patrimonio.

Una de las ventajas de seguir esta estrategia, y que la hace para mi tan interesante, es que te permite ir mejorando la calidad y el atractivo de la propiedad poco a poco mientras vives. De esta forma no tienes que realizar toda esa inversión de golpe antes de entrar. Esto es muy interesante ya que no necesitas una gran inversión inicial a la hora de empezar a vivir.

Obviamente, si sigues esta estrategia, no vives gratis. Si embargo, el coste de ser propietario probablemente sea inferior a lo que te costaría vivir de alquiler en ese piso. Además, empiezas a construir *equity* desde muy joven.

Esta estrategia comparte las ventajas más importantes del *House Hacking*. Al siempre estar comprando tu vivienda habitual, generalmente obtendrás tipos de interés más atractivos que en segundas viviendas o viviendas destinadas a la inversión. Además, si lo deseas, podrás apalancarte más que si tu siguiente compra fuese para invertir y siguieras en la misma vivienda.

Por ejemplo, al seguir esta estrategia, y al haber comprado por debajo de mercado, las hipotecas de mi segunda y tercera vivienda fueron concedidas por un 97% y 98% del precio de compra dado que el valor de tasación era superior. Esto habría sido imposible si no me hubiera mudado a estas casas.

**¡Importante! Un truco si no vas a mudarte, es decirle al Banco que el inmueble va a ser tu vivienda habitual. De esta forma, ellos te darán mayor financiación. Nunca digas que compras el inmueble para invertir ya que te financiarán menos.**

Por último, también aumentarán tus posibilidades de poder financiar la propiedad a 30 años. Como ya he dicho, esto te permitirá tener pagos mensuales más bajos, algo muy importante para tener más *cashflow*.



## LECCIÓN 22. COMPRA, VIVE, VENDE Y REINVIERTE

*No ahorres lo que te sobre después de gastar. Gasta lo que te quede después de ahorrar.*  
-Warren Buffet

Como ya he comentado en anteriores capítulos, mi estrategia preferida es la de vivir donde compro para luego alquilar. Sin embargo, esta no es la única opción ya que podemos hacer lo que llamo una inversión trampolín. Por ejemplo, mi última inversión es la propiedad donde actualmente resido. La inversión total fue de 35.000€ y el *Equity* está entorno a 100.000€.

Imaginemos que en 2-3 años la propiedad se pudiera vender por 225.000€ y mi *Equity* fuese de 170.000€. Es sólo un ejemplo.

Si, por alguna razón, yo siguiera viviendo allí, podría utilizar todo ese *Equity* y reinvertirlo en una propiedad de por ejemplo 350.000€. Es decir, con sólo una inversión inicial de 35.000€, podría acceder a una propiedad por 10 veces el valor y una hipoteca manejable gracias a la apreciación de la vivienda vendida.

Lo interesante de esta estrategia es que, si has vivido 3 años en tu propiedad, no tributas por ganancia patrimonial o beneficio obtenido.

Si reinvirtiera la totalidad de los 175.000€ de la ganancia, no tributaría. Si reinvirtiera parte, la parte no reinvertida sí tributaría. Otra ventaja de llevar esto a cabo es que te permite aprovechar el poder del reapalancamiento sin perder dinero por el camino. La desventaja es que probablemente esa casa de 350.000€ sea menos rentable que tener dos propiedades de 175.000€.

Por ello, yo sólo contemplo realizar esta operación si puedo comprar una propiedad claramente descontada y en la que yo quisiera vivir durante mucho tiempo. Por ejemplo, una propiedad de 420.000€ que se vendiese por

350.000€ y estuviese en una ubicación de Valencia única que sepa que tiene alto potencial de apreciación.

## LECCIÓN 23. HOUSE FLIPPING

*Las tres palabras más importantes en cualquier tipo de inversión:*

*Margen de seguridad.*

*-Warren Buffet*

La estrategia del *house flipping* es mundialmente conocida hoy en día. Se trata de comprar una vivienda que necesita un lavado de cara o una reforma con la intención de revenderla al poco tiempo por un precio superior a nuestro coste de adquisición.

Esta estrategia es muy atractiva ya que permite obtener sumas importantes de dinero en una sola transacción, pero como imaginarás no está exenta de riesgos. Es cierto que si realizamos la operación con éxito lograremos obtener una buena rentabilidad en poco tiempo.

Sin embargo, si cometemos un error al analizar la operación, en el mejor de los casos cubriremos costes y habremos trabajado y perdido el tiempo para nada. En el peor de los casos, cuando nos veamos forzados a vender por debajo de nuestro coste total de adquisición, incurriremos en pérdidas. Quiero destacar que se trata de un tipo de operación que causa bastante estrés o ansiedad. Si no toleras bien estas situaciones, quizá no sea adecuado para ti.

Además, tu implicación será constante. Es una operación muy distinta a la de comprar para alquilar. El proceso de llevar a cabo una reforma no es sencillo y siempre hay imprevistos, retrasos y costes inesperados. Podríamos considerar el *House Flipping* más como un trabajo que una inversión así que si tienes poco tiempo libre quizá no sea recomendable para ti.

Para minimizar el riesgo en este tipo de operaciones es necesario que seamos realistas y exhaustivos. Si compras una propiedad, no puedes asumir que se va a apreciar en los próximos seis meses ya que es imposible conocer la dirección del mercado a corto plazo. Por lo tanto, es recomendable que no imputes la apreciación a la hora de estimar el valor futuro de reforma del inmueble.

Al mismo tiempo, un verdadero inversor es aquel que entiende todos los riesgos, es consciente de todos los gastos que implica hacer un *house flipping* y es capaz de hacer los cálculos de forma precisa. Sólo cuando sepamos medir con cierta precisión los riesgos y los costes que implica la operación estaremos preparados para hacer ofertas que tengan sentido y nos permitan llevar a cabo el *house flipping* con mayor probabilidad de éxito.

## **PASO 1. DETERMINAR EL VALOR DEL INMUEBLE DESPUÉS DE REFORMA**

El primer paso para cualquier *house flipper* es determinar el valor de mercado que va a tener nuestro inmueble una vez sea reformado. A partir de ahí, trataremos de estimar de la forma más precisa posible cuánto nos tendremos que gastar en hacerle un lavado de cara o reforma al inmueble, así como los demás gastos que explicaré más adelante.

¿Cómo conocer el valor del inmueble?

Para determinar el valor de tu inmueble una vez reformado necesitarás saber por cuanto se han vendido inmuebles similares en la misma zona. **Esta es la labor más importante, ya que un error en ella puede hacer que la operación se venga abajo.**

Por ello, deberás preguntar en todas las agencias inmobiliarias de la zona para conocer qué viviendas se han vendido y por cuánto.

Esta debería ser tu primera fuente de información y la que mejores datos te puede proporcionar. Tienes que lograr una muestra de al menos 3 viviendas equivalentes a la tuya para hacerte una idea de por cuánto se puede vender la propiedad en la que estás interesado.

Obviamente, deberás buscar no solo en el barrio si no lo más cerca posible de la calle donde está ubicado tu posible inmueble. Los datos más fiables serán aquellos de inmuebles que reúnan las siguientes condiciones:

- 1) Hayan sido reformados recientemente
- 2) Tengan un tamaño y distribución similares
- 3) Se encuentre en la misma manzana o adyacentes

- 4) Año de construcción sea similar
- 5) Se hayan vendido en los últimos 3 meses

Ten en cuenta que tendrás que ajustar por cualquier cosa que un comprador valore. Por ejemplo, no es lo mismo un piso exterior, que uno interior. No es lo mismo un piso con orientación sur (soleado) que norte. No es lo mismo, un piso en un edificio señorial que un piso en un edificio con una fachada poco atractiva. Y obviamente, no es lo mismo un piso de 95m<sup>2</sup> con buena distribución que un piso de los mismos metros cuadrados, pero con mucho pasillo y sin potencial de tener una distribución tan buena. Por ello, aunque las ventas de viviendas comparables son importantes, tendrán que ser ajustadas.

Otra forma de recabar información es a través de los portales online. Esto puede ser un buen complemento, pero para que sea efectivo tienes que hacer un seguimiento de las propiedades.

Lo primero es buscar aquellas propiedades que se encuentran a la venta en la zona deseada. Anota en un documento la fecha original del anuncio, el precio y una descripción detallada del inmueble. De hecho, te recomiendo que lo visites y hagas visitas al agente para recabar la máxima información como si fueras un potencial comprador.

Una vez conozcas bien el inmueble, debes hacer un seguimiento semanal del mismo hasta que se venda. Si no puedes conseguir la información sobre el precio de venta, asume que es un 5-10% inferior al último precio que fue publicado. También anota cuanto tiempo ha transcurrido desde que se puso a la venta ya que cuanto mayor sea el tiempo transcurrido, más fuera de mercado estaba y mayor va a ser el coste que vas a soportar por ser propietario del inmueble.

Imaginemos que nuestro piso tiene las siguientes características:

Calle San Mateo, Orientación sur, 3er piso, exterior. 98m<sup>2</sup> con posibilidad de sacar 3 habitaciones, dos baños y comedor cocina. Edificio señorial con ascensor.

Tras 2 meses buscando, conseguimos la siguiente información:  
PISO EQUIVALENTE 1 (agencia)

Calle San Mateo (misma calle), Orientación este, exterior. 2º piso. 100 m2. 3 habitaciones y 2 baños. Comedor, cocina independiente. Suelos de parqué, paredes lisas, ventanas

climalit, cocina con barra equipada. Reforma actual (posible House Flip). Se vendió por 175.000€ el mes pasado. Tardó 2 meses en venderse.

#### PISO EQUIVALENTE 2 (agencia)

Calle San Luis (misma manzana). Orientación norte, interior. 102 m2. 3 habitaciones y 2 baños con comedor y cocina independiente. Suelos de parqué, paredes lisas, ventanas climalit y reformado hace 10 años.

Se vendió por 155.000€ hace 1 mes. Tardó 5 meses en venderse.

#### PISO EQUIVALENTE 3 (agencia)

Calle Santa Catalina (misma manzana, mejor calle). Orientación sureste, exterior. 3er piso. 102 m2 con 3 habitaciones y 2 baños.

Comedor-cocina con isla. Suelos de mármoles, paredes lisas y ventanas de alta calidad. Reformado hace 2 años.

Se vendió por 188.000€ hace 2 meses y tardó 2 meses en venderse.

#### PISO EQUIVALENTE 4 (online)

Calle San Juan (misma manzana). Orientación sur como el nuestro. 3er piso. 100 m2 con 3 habitaciones y 2 baños. Comedor luminoso. Suelos mosaico, paredes lisas, ventanas climalit y cocina con barra equipada.

Sale a la venta el 12 de Marzo por 200.000€. El 20 de Julio lo rebajan a 190.000€ y se vende el 10 de Octubre. No logramos obtener información del precio de venta así que asumiremos que se vendió por 180.000€.

Es decir, tendríamos 4 muestras en este caso:

Piso 1: 175.000€

Piso 2: 145.000€

Piso 3: 188.000€

Piso 4: 180.000€

Dado que los pisos 1,2 y 4 son los más similares al proyecto que tenemos entre manos esos precios deberían tener más peso. Por ejemplo, el Piso 2 es interior así que podríamos asumir que un exterior se vendería probablemente por 160.000€ y la reforma no era actual lo cual podría ponernos entorno a los 170.000€. De los datos se desprende que

nuestro piso podría venderse en el mercado por entre 175.000€ y 180.000€. Para ser conservadores, elegiremos 175.000€ y trabajaremos a partir de esa cifra.

Valor probable del inmueble después de reforma: 175.000€

## **PASO 2. ESTIMAR COSTE DE LA REFORMA**

Una vez tengamos claro cuál es el valor probable de nuestro futuro inmueble tenemos que calcular el coste de la reforma. Hay que tener en cuenta que el precio de la reforma va a depender de muchos factores entre los que podemos destacar los siguientes:

### El proyecto

No será lo mismo tener que realizar un cambio total de distribución para poder sacar 3 habitaciones y 2 baños que si ya compramos un piso con la distribución correcta donde solo haya que actualizarlo.

### Grado de reforma

En ocasiones, cuando realizamos una reforma no será necesario una reforma integral (la más costosa) si no que en ocasiones solo trataremos de hacerle una reforma estándar de bajo coste o un lavado de cara. Del mismo modo, si hay estancias como una cocina, o los baños que estén en buen estado porque hubieran sido reformados, esto impactará de forma positiva directamente en nuestro coste total de la reforma. En el caso de reformas integrales de pisos antiguos ten en cuenta que tendrás que cambiar probablemente toda la parte eléctrica y ventanas, así como realizar las obras necesarias para acondicionar bien el inmueble.

### Ubicación y regulación

La ubicación de la casa puede encarecer el precio por metro cuadrado de

la reforma. Esto es así pues no es lo mismo reformar una casa en un pueblo alejado de la ciudad que un piso en el centro de la ciudad. Además, en función de donde vivas y de la oferta de empresas de reformas, el precio del metro cuadrado variará. Es posible que la empresa de reformas haga un cálculo diferente al dar un presupuesto según el lugar donde se encuentre la casa. Recuerda que cada localidad dispone de distintas reglamentaciones y tasas, impuestos y permisos que pueden variar sustancialmente según la ubicación de la propiedad.

### La calidad y los acabados

La calidad de los materiales que se utilicen, así como los acabados, pueden suponer una gran diferencia en el coste final de la reforma.

Generalmente los precios por metro cuadrado que te presupueste una empresa de reformas, a no ser que se establezca lo contrario, suelen ser en base a una calidad media, con los acabados que se utilizan comúnmente.

Los materiales Premium o de mayor calidad así como acabados y diseños más innovadores encarecerán bastante el precio por metro cuadrado y generalmente no será complicado repercutirlo en el precio del alquiler.

### Implicación propia y contactos

Una reforma puede abarataarse de forma significativa si estás personalmente involucrado y realizas ciertas tareas. De la misma forma, si tienes familiares o amigos con habilidades en este sentido, obviamente esto supondrá un gran ahorro a la hora de calcular el coste final.

Además, si eres una persona con experiencia y dispones de una red de contactos importantes también puedes reducir el coste final de la reforma en forma de ahorro en materiales, así como en cuanto al coste de la mano de obra.

Una vez tenemos claro qué factores influyen principalmente en el coste total de una reforma podemos intentar utilizar una regla que nos ahorre algo de tiempo a la hora de evaluar de forma aproximada cuánto podría costarnos la reforma.

Al margen de las particularidades que ya hemos comentado, podríamos decir que el coste de reforma una vivienda (IVA incluido) quedará en estos



rangos en función del tipo de reforma:

REFORMA BÁSICA (LAVADO DE CARA) – 200-250€/m<sup>2</sup>

REFORMA ESTÁNDAR (NO INTEGRAL) – 350-400€/m<sup>2</sup>

REFORMA INTEGRAL – 500-550€/m<sup>2</sup>

Ejemplo para una vivienda de 100 m<sup>2</sup> útiles:

REFORMA BÁSICA (LAVADO DE CARA) – hasta 25.000€

REFORMA ESTÁNDAR (NO INTEGRAL) – a partir de 35.000€

REFORMA INTEGRAL – a partir de 50.000€

Utiliza esto como una simple guía. Cuanta más experiencia y mayores contactos tengas, más fácil será estimar de forma rápida cuánto va a costarte la reforma.

**¡Importante! Cuando realices una reforma, un consejo importante es que tu casa debe ser un poco mejor que las comparables que veas en el barrio. Fíjate que he dicho un poco mejor, lo suficiente para destacar, pero no mucho más.**

La razón para ello es que tu casa tiene que ser lo suficientemente atractiva para que reciba muchas visitas y se venda lo más rápidamente posible sin perder dinero por el camino.

No tires la casa por la ventana con acabados premium porque, de lo contrario, puede que no encuentres compradores dispuestos a pagar lo que tu necesitas para obtener el beneficio que tú esperas de la transacción. Nunca olvides en qué barrio está el inmueble y cuál es el perfil o comprador objetivo.

**PASO 3. DETERMINAR EL COSTE DE LA COMPRAVENTA Y DE SER PROPIETARIO**

### Gastos de la compraventa

No nos podemos olvidar de unos de los mayores costes que soportamos cuando adquirimos una vivienda: los impuestos y la comisión de la agencia inmobiliaria.

Supongamos que adquirimos un piso por un valor de 120.000€. En este caso, tendríamos que pagar el ITP o IVA del 10% (en Valencia, al menos), es decir, unos 12.000€. Supongamos que la adquirimos a través de una agencia inmobiliaria que cobra unos honorarios de un 3% respecto al valor de la vivienda. Esto supondría un coste adicional de 3.600€.

Además, los gastos de notaría, registro, gestoría y tasación podrían suponer un 1.5% adicional, lo cual nos llevaría a un coste por “Otros Gastos” de 1.800€.

En definitiva, el coste por gastos de la compraventa sería de  $12.000\text{€} + 3.600\text{€} + 1.800\text{€} = 17.400\text{€}$ .

### Gastos de ser propietario

Ser propietario de un inmueble tiene unos gastos fijos como son los gastos de suministros, comunidad, tasas en función de la localidad y como no, el IBI.

Los gastos mensuales tendrás que prorratearlos en función del tiempo que estimes que puede llevar la venta.

Supongamos que el tiempo medio de venta es de 4 meses:

Suministros:  $150\text{€/mes} = 600\text{€}$

Gastos de comunidad: 2 trimestres = 275€

IBI = 400€ (Si compras en un año y vendes en el siguiente)

Seguro básico = 200€

Total: 1.475€

Si, como la mayoría de las personas, no compras la propiedad en efectivo y pides financiación, también tendrás que pagar la cuota hipotecaria o préstamo personal cada mes.

En función de tu entrada, tipo de interés contratado y la duración del préstamo, esta cuantía será mayor o menor. Supongamos que tenemos un coste de 200€ al mes, esto resultaría en 800€ transcurridos 4 meses. A este coste habría que añadir el coste de cancelación de la hipoteca o préstamo si existiera.

Gastos de ser propietario:  $1.475\text{€} + 800\text{€} = 2.275\text{€}$

Gastos totales:  $17.400\text{€} + 2.275\text{€} = 19.675\text{€}$

A estos gastos tendríamos que añadir los gastos de la venta, especialmente significativos, la comisión de la agencia inmobiliaria si utilizamos una.

#### **PASO 4. DETERMINAR EL PRECIO A PAGAR POR LA PROPIEDAD**

La regla más típica para calcular el precio a pagar por una propiedad que va a ser revendida es la regla del 70%. La fórmula es la siguiente:

**Precio a pagar = (Valor futuro estimado x 70%) – Gastos de Reforma**

En nuestro ejemplo inicial, decíamos que el inmueble probablemente podría venderse por 175.000€.

a)  $175.000\text{€} \times 70\% = 122.500\text{€}$

b) Reforma estándar para 90m<sup>2</sup> útiles:  $400\text{€} \times 90 = 36.000\text{€}$

Precio a pagar por la propiedad =  $a - b = 86.500\text{€}$

La cuenta de pérdidas y ganancias quedaría:

175.000€ (precio estimado de venta)

- 86.000€ (coste vivienda)

- 36.000€ (reforma)

- 13.800€ (gastos compraventa)

- 2.275€ (gastos de ser propietario)

- 5.250€ (comisión venta)

**Beneficio antes de impuestos: 31.675€**

Suponiendo que hubiésemos invertido 80.000€ en total en esta operación,

la rentabilidad sobre nuestra inversión sería:

$$\text{ROI} = \text{Beneficio} / \text{Inversión total} = 39\%$$

Hacienda se llevará aproximadamente un 20% de nuestro beneficio lo cual dejaría el beneficio neto en unos 25.000€ aproximadamente. Esto supone un ROI del 31% lo cual estaría muy bien si hubiéramos completado todo esto en 4 meses.

Como he comentado anteriormente, esta regla del 70% es simplemente una guía. Por ejemplo, la operación anterior también podría tener sentido seguramente con un 75-80% pero habría sido menos rentable.

La regla del 70% es buena porque es conservadora y te da un margen del 30% para absorber el beneficio, costes y posibles errores de cálculo. Por ello, aunque el objetivo es estar lo más cerca de ella, ello no significa que sea totalmente inquebrantable.

# LECCIÓN 24. CROWDFUNDING INMOBILIARIO

*Una inversión en conocimiento paga el mejor interés.  
– Ben Franklin*

El *crowdfunding* inmobiliario es un método de financiación para promociones inmobiliarias utilizando una pequeña cantidad de fondos de un gran número de inversores. De hecho, si traducimos el término, *crowd* significa multitud de personas y *funding* significa financiación.

El *crowdfunding* permite al promotor tener acceso a multitud de pequeños y medianos inversores a través de varias plataformas como pueden ser Housers o Urbanitae en España. Esta forma de financiar proyectos permite a los promotores ampliar su base de inversores potenciales y financiar proyectos que podrían haber tenido dificultades para financiar a través de los canales más tradicionales.

Como inversor individual, el *crowdfunding* te proporciona acceso a muchas más oportunidades de inversión y te permite distribuir tus fondos en cantidades más pequeñas entre distintas inversiones lo cual ayuda a tener una mayor diversificación.

Aunque la idea del *crowdfunding* inmobiliario no es nada nuevo, ha comenzado a ganar popularidad en los últimos años, gracias a las plataformas online.

Como inversor, para tener éxito con el *crowdfunding* inmobiliario, es fundamental que selecciones la plataforma de crowdfunding adecuada. Al utilizar el *crowdfunding* para realizar una inversión inmobiliaria, podrás acceder un mercado inmobiliario más amplio invirtiendo cientos o pocos miles de euros. Hay muchas plataformas actualmente donde destacan las dos que he nombrado anteriormente en España. Otras plataformas populares en el ámbito internacional son Fundrise, Crowdstreet y RealtyMogul.

## **Ventajas del *crowdfunding* inmobiliario**

### **1. Diversificación**

Una de las ventajas más importantes del *crowdfunding* inmobiliario es que te permite invertir en distintos proyectos por poco dinero ya que la inversión mínima necesaria suele ser muy baja. Esto te permite diversificar tu cartera de inmuebles, y de esta forma minimizar el riesgo que conlleva realizar una inversión única en un inmueble al distribuir ese riesgo entre distintas inversiones.

Si una de tus inversiones sufre un impago o simplemente tiene mucha mayor rotación de la estimada, no sufrirías tanto ya que tu capital se distribuirá entre muchos más inmuebles. Por ejemplo, imaginemos que tenemos 200.000€ para invertir. De la forma tradicional, podríamos hacer una inversión en efectivo de 200.000 o dos de forma apalancada, por ejemplo. En cambio, con esa cantidad si apostamos por el *crowdfunding* podríamos invertir la misma cantidad en 5 o 10 proyectos con inversiones de 40.000€ o 20.000€ respectivamente.

### **2. Más accesible**

Gracias al internet y las nuevas tecnologías cada vez es más sencillo invertir a través del *crowdfunding*. Hace una década este tipo de operaciones estaban reservadas a sociedades o personas con gran patrimonio. Actualmente, cualquier persona con pocos miles de euros puede adentrarse en este mundo y romper mano en el mundo de la inversión inmobiliaria con un riesgo relativamente bajo.

### **3. Diversificación geográfica**

Otra ventaja muy importante de utilizar estas plataformas es que te permiten diversificar entre distintos mercados inmobiliarios. Quizá vives en Madrid o Barcelona, pero buscas mercados más rentables para sacar mayor

provecho a tu capital. Gracias al crowdfunding, puedes invertir en múltiples áreas del mercado inmobiliario y recuerda que cada ciudad o zona puede comportarse de manera muy diferente entre sí. Si bien el mercado inmobiliario en una ciudad puede ser robusto, es posible que el mercado en otra ubicación experimente una recesión significativa. Si inviertes todo tu dinero en una ubicación, es posible que obtenga un retorno mediocre o negativo debido a problemas específicos de ese mercado que no tienen por qué afectar al mercado en general. Si realizas inversiones inmobiliarias a través del *crowdfunding*, tendrás la ventaja de decidir cuánto y dónde invertir.

#### 4. **Gestión muy pasiva**

Otro aspecto atractivo de invertir en inmuebles a través del *crowdfunding* es que a diferencia de la de inversión inmobiliaria tradicional directa la gestión es pasiva como incluye con los REITs . Si compras inmuebles de la forma tradicional, generalmente necesitarás dedicar un tiempo en gestionar la propiedad que será mayor o menor en función del tipo de inmueble que alquiles. Con las inversiones inmobiliarias financiadas por *crowdfunding*, está invirtiendo con un promotor generalmente y la gestión externa hace todo ese trabajo por ti liberándote de tiempo y estrés.

#### 5. **Poco capital inicial requerido**

Si nunca has podido invertir en inmuebles debido al alto coste inicial que normalmente se requiere para una inversión inmobiliaria tradicional, el *crowdfunding* te da la oportunidad de convertirte en un inversor inmobiliario desde pocos miles de euros. Esto es muy importante para gente joven que tiene problemas para ahorrar grandes sumas de dinero, así como para aquellas personas que tienen unos miles de euros ahorrados pero que no quieren endeudarse más con el Banco.

### **Desventajas del *crowdfunding* inmobiliario**

#### 1. **Rentabilidad sobre tu inversión más baja**

Una desventaja del *crowdfunding* inmobiliario respecto a la inversión tradicional es que su rendimiento normalmente será menor de lo que obtendrías si invirtieras directamente en un bien inmueble. Esto se explica porque estás invirtiendo con intermediación y todos los involucrados necesitan obtener un beneficio en la transacción y además tu dinero no está apalancado. El rendimiento que obtengas dependerá del tipo de inversión ya que no todas son iguales. Algunos proyectos tienen como objetivo la compra para alquiler, otros son proyectos de compra, reforma y reventa (*house flipping*) y, en ocasiones, también puedes encontrar préstamos a promotores.

Elegir una opción u otro dependerá de tus preferencias. Si lo que quieres es recibir ingresos pasivos todos los meses, entonces deberás invertir en proyectos que consistan en la compra y alquiler de la vivienda o en los préstamos a promotores.

En cambio, si lo que quieres es acumular patrimonio y lograr beneficios más a corto plazo, entonces deberías centrarte más en los proyectos de compra, reforma y venta.

## 2. **Poca liquidez**

Otra desventaja de invertir con *crowdfunding* es que este tipo de inversión se considera una inversión ilíquida, es decir, no se pueden vender fácilmente y convertir en efectivo si surge la necesidad. Ten en cuenta que cada proyecto tendrá una duración distinta lo cual es muy importante en función de cuando necesites el dinero.

Las inversiones inmobiliarias suelen ser inversiones a medio y largo plazo, por lo que lo más habitual es que los proyectos tengan una duración de entre 2 y 3 años.

Salvo la plataforma Housers, las plataformas de *crowdfunding* inmobiliario no suelen ofrecer un mercado secundario, es decir, no puedes vender tu inversión a otra persona. Por lo tanto, no es aconsejable que inviertas en proyectos que superen el plazo en el cual vayas a necesitas el



dinero invertido.

### 3. **Falta de control**

Si deseas tener control sobre tus inversiones, es posible que el *crowdfunding* inmobiliario no sea para ti. Una vez que transfieras tus fondos a la plataforma, todo será gestionado por un equipo y gestor externo. Cada proyecto va a tener un gestor que se va a encargar de llevar todo el papeleo, obtener los permisos necesarios, encontrar inquilinos/compradores, etc.

Por lo tanto, te recomiendo que analices la experiencia del gestor y el rendimiento de los proyectos anteriores que ha realizado.

Por último, presta atención a si existen garantías adicionales por parte del promotor/gestor ya que esto da mayor seguridad y siempre compara el coste del metro cuadrado respecto a comparables para ver si realmente estás comprando a buen precio.

# LECCIÓN 25. LA RENTABILIDAD EN LA INVERSIÓN INMOBILIARIA.

*Si tienes la oportunidad de multiplicar tu dinero por 100 con una probabilidad del 10%, deberías apostar por ella cada vez que se presente.*

*– Jeff Bezos*

Ahora que ya conocemos las principales estrategias de inversión inmobiliaria, vamos a profundizar en el tema de las rentabilidades. Si recuerdas, vimos como María habría conseguido distintas rentabilidades en función de las distintas opciones escogidas y el uso o no del apalancamiento. Sin embargo, realizamos el cálculo de la rentabilidad acumulada a lo largo de 20 años y, generalmente, es interesante saber cuál habría sido esa **rentabilidad anualizada**.

Por ejemplo, ganar un 100%, o lo que es lo mismo, doblar tu inversión es el equivalente a ganar un 3.5% durante 20 años. Ese 3.5% es lo que conoce como rentabilidad anualizada. Recuerda que vimos que los intereses o rentabilidad obtenida el primer año, se acumula al capital del siguiente y así sucesivamente.

Sería fácil si dividiéramos la ganancia acumulada entre el número de años de la inversión, en este caso 20. Sin embargo, la cifra que obtendríamos no sería correcta por la ley del interés compuesto. En cualquier página web puedes realizar el cálculo de esta operación. Simplemente pon en el buscador: “CAGR calculator”. Veamos el cálculo de la opción de la compra del piso 1 sin financiación bancaria.

1. Inversión inicial: 100.000€
2. Valor final: 165.000€
3. Años: 20
4. Rentabilidad Anualizada: 2.54%

Esto quiere decir que esos 100.000€ invertidos habrían ganado cada año un 2.54%. Si hubiésemos simplemente dividido 65/20 nos habría dado una rentabilidad del 3,2%, lo cual es erróneo ya que la rentabilidad la vamos acumulando año a año. Ahora veamos la opción de la compra del piso con financiación bancaria al 50% o, lo que es lo mismo, un apalancamiento de 2.

1. Inversión inicial: 50.000€
2. Valor final: 165.000€
3. Años: 20
4. Rentabilidad Anualizada: 6.15%

Esto quiere decir que esos 50.000€ invertidos habrían ganado cada año un 6.15%. Si hubiésemos simplemente dividido 230/20 nos habría dado una rentabilidad del 11,5%, lo cual es erróneo ya que la rentabilidad la vamos acumulando año a año.

Hasta ahora hemos calculado la rentabilidad en el sentido de apreciación del activo, comparando nuestra inversión con el precio final de mercado. Sin embargo, **nadie sabe lo que un piso va a costar en el futuro, por eso, no deberíamos basar nuestra decisión de compra en la apreciación del activo.**

Para analizar la inversión en el momento presente, es más recomendable comparar el coste del activo en relación con las rentas netas que genera el mismo. Vamos a centrarnos en el piso 1. Debemos tener en cuenta los siguientes datos:

RENTABILIDAD PISO	
Coste total (impuestos y gastos incluidos)	113000
Renta anual por alquiler	7200
Rentabilidad bruta (Renta/Coste)	6.4%
Otros gastos anuales (seguro, comunidad, IBI)	1000
Rentabilidad neta (Renta/coste total)	5.5%

La rentabilidad neta es la cifra que deberemos comparar con las demás oportunidades que tengamos. En el entorno actual, de tipos de interés 0, esa sería una rentabilidad bastante interesante.

Este cálculo no tiene en cuenta la forma de financiación. Sólo tiene en cuenta el coste y la renta que podemos obtener. Hay otra forma de valorar la rentabilidad del piso y que tiene en cuenta la financiación. En este caso, se trata de dividir la renta neta obtenida (incluida la mensualidad de la hipoteca) entre la inversión realizada.

**Rentabilidad Cashflow = Renta neta anual (inc. gasto hipoteca) / Inversión realizada.**

Como aquí lo que analizamos es únicamente el cashflow neto, la duración de la hipoteca y la inversión inicial afectará a la rentabilidad ya que éstas determinan cuánto pagamos mes a mes por nuestra hipoteca. Hipotecas más largas, con pagos mensuales o anuales más bajos afectarán de forma positiva a esta rentabilidad y viceversa.

<b>RENTABILIDAD CASHFLOW</b>	
<b>Renta anual neta</b>	6200
<b>Inversión inicial</b>	50.000
<b>Gastos hipotecarios anuales 20 años al 2.3%</b>	3936
<b>Rentabilidad Cashflow</b>	4.5%

Veamos como aumenta la rentabilidad si financiamos a más años, aunque lo hagamos a un tipo de interés más alto.

<b>RENTABILIDAD EN EFECTIVO</b>	
<b>Renta anual neta</b>	6200
<b>Inversión inicial</b>	50.000
<b>Gastos hipotecarios anuales 30 años al 2.8%</b>	3108
<b>Rentabilidad Cashflow</b>	6.2%

Esto quiere decir que nuestra inversión de 50.000€ nos proporciona desde el momento de la compra una rentabilidad del 6.2%, lo cual sería muy interesante.

## **Dudas sobre el apalancamiento**

### **¿Cuándo tiene más sentido apalancarse más?**

Generalmente, si eres más joven tendrá más sentido apalancarte ya que de esta forma te construyes una renta futura para cuando la necesites. En cambio, si eres más

mayor y estás cerca de la jubilación y tienes en el banco

130.000€, lo más normal es que compres sin financiación y obtengas tus 600€ mensuales en lugar del 0%, ya que en este caso lo que quieres es una renta inmediata, siempre y cuando dejes un fondo de emergencia (6 meses de gastos) en la cuenta bancaria para evitar problemas de liquidez.

### **Si decido apalancarme, ¿cuánto debería apalancarme?**

En nuestro ejemplo, María decidió apalancarse 2 a 1, es decir, por cada 2 euros de financiación, ella ponía la mitad, 1. Cada situación será distinta y principalmente dependerá, de tus activos en el momento de la compra, de la cuantía y

estabilidad de tus ingresos y de la calidad del activo a comprar. Imaginemos el perfil de un médico de 33 años con ingresos estables de 3.500€/mes de los cuales ahorra 1.500€ actualmente. Dispone de 50.000€ ahorrados y lo mejor que encuentra es un piso como el de María. En este caso, el médico debería apalancarse lo máximo posible por tres razones:

1. Puede pagar el alquiler sin problemas si tiene algún impago porque tiene ahorros y porque además genera nuevos ahorros todos los meses.
2. No necesita la renta ahora mismo.
3. Podría realizar la misma operación un año más tarde si encontrase una oportunidad.

Veamos cómo quedarían los números si el médico sólo aporta aproximadamente el 30% del coste de la inversión. En este caso diríamos que el apalancamiento sería de 3 a 1. Por cada 3 euros de financiación, el médico

sólo aporta 1, lo que multiplicaría su rentabilidad.

	<b>Piso 1</b>
<b>Coste piso</b>	€ 100,000.00
<b>Impuestos y gastos</b>	€ 13,000.00
<b>Inversión propia</b>	€ 33,000.00
<b>Hipoteca 20 años al 2.3%</b>	€ 417.00
<b>Renta alquiler</b>	€ 600.00
<b>Ganancias brutas</b>	€ 183.00

Si los 183€ al mes de ganancias, cubren los gastos relacionados con la vivienda nuestro médico habría hecho una operación muy buena.

Para observar la incidencia del apalancamiento ante la misma oportunidad de inversión, comparemos las tres situaciones que hemos visto hasta el momento.

	<b>Apalancamiento</b>	<b>Rentabilidad total</b>	<b>Rentabilidad Anualizada</b>
<b>María no inversora</b>	1	65%	2,54%
<b>María inversora</b>	2	230%	6,15%
<b>Médico</b>	3	400%	8,38%

Como vemos, el apalancamiento es una gran forma de multiplicar la rentabilidad de las inversiones siempre y cuando lo hagamos de forma sensata.

### **¿A cuántos años me conviene firmar la hipoteca?**

Es una pregunta muy común y, como la mayoría de las respuestas en el mundo de la inversión, la opción más acertada dependerá en gran medida de nuestra estrategia de inversión.

Si alargamos la hipoteca hasta los 30 años, es muy probable que tengamos *cashflow* positivo desde el primer día, es decir, cada mes tendremos

beneficios en forma de *cashflow* ya que la mensualidad de la hipoteca será más baja. Esta opción tiene la ventaja de permitirnos no sólo pagar la hipoteca, sino que además podemos empezar a acumular fondos para próximas inversiones.

Desde un punto de vista puramente financiero, alargar la hipoteca a un tipo fijo es mejor por el valor que tiene el dinero en el tiempo.

Recordemos que el dinero en el presente es mucho más valioso que el dinero futuro. Por ello, ese dinero que obtenemos puede servirnos para ahorrar e invertir más pronto y así ser más ambiciosos si las circunstancias lo permiten.

Otra ventaja que tiene financiar a largo plazo y a tipo fijo es que mientras la deuda se mantiene constante en la misma cifra, los alquileres suelen actualizarse con el IPC para mantener el poder adquisitivo lo cual aumentará nuestro *cashflow*.

Así pues, la inflación ayuda a que cada vez sea más fácil pagar la deuda ya que mientras los ingresos nominalmente suben, la deuda se mantiene constante.

La desventaja en cierto modo es que tendremos que esperar 30 años a cobrar el 100% del alquiler ya que hasta que no cancelemos la hipoteca, no tendremos la renta íntegra. Esto puede ser relevante o no en función de cuando necesitemos esa renta.

Un riesgo, si el inversor firma una hipoteca a 30 años a tipo variable, es que los tipos de interés suban significativamente lo que haría que la mensualidad subiera y podría poner en peligro sus finanzas. Es cierto que actualmente todo apunta a que los tipos no van a poder subir durante un tiempo de forma significativa pero ahí es donde el inversor tendrá que poner en la balanza rentabilidad vs tranquilidad y decidir qué es más importante.

Otro peligro que puede tener el realizar los cálculos en base a 30 años a la hora de analizar la compra de un inmueble es que, dado que la mensualidad es más barata, justifiquen pagar un precio más alto dado que el alquiler cubre con la mensualidad y los gastos.

Esto es especialmente importante si la compra se realiza durante un tiempo donde el mercado de alquiler está fuerte. Es importante tener un margen de seguridad y asegurarnos de que la operación seguiría siendo

interesante si, por ejemplo, los alquileres bajaran un 20% durante unos años. Por eso, es importante tener en cuenta la rentabilidad del inmueble teniendo en cuenta la renta que genera y el coste de adquisición.

## **La regla del 150**

Una vez estés decidido a invertir te recomiendo que sigas mi regla del 150. Cuando veas un inmueble que te parezca interesante tu objetivo será conseguirlo por el precio de alquiler de mercado multiplicado por 150.

Es decir, si se alquila por 600€ tu objetivo será pagar en torno a 90.000€, SIN INCLUIR IMPUESTOS. Quizá no logres encontrar un piso que cumpla estas condiciones, en

ese caso, te recomiendo que no pagues más de 175 veces el alquiler mensual. Así como en pisos más antiguos el objetivo puede ser 150 o inferior, en pisos más nuevos, tendremos que ajustar e intentar conseguirlo por unas 175 veces ya que soportaremos menos gastos de mantenimiento a lo largo de la vida del inmueble.

Es decir, en 2020 si pagas entre 150 y 175 veces el precio del alquiler, estarías haciendo una buena inversión. ¡Ojo! En ese rango de precios tendrías que incluir cualquier reforma o mejora necesaria para poner el piso en alquiler. Si eres joven, recuerda que apalancarte al máximo producirá las mejores rentabilidades.

Para aquellos más mayores que quisieran obtener cashflow inmediato por sus ahorros y pudieran pagar en efectivo, comprar a estos precios supondría tener un retorno neto sobre la inversión entre el 6 y 5% sin contar la posible apreciación del inmueble en un futuro. Estas son muy buenas rentabilidades cuando la alternativa es 0% en los depósitos bancarios y no quieres marearte con temas de Bolsa.

Estas reglas son válidas ahora en 2020 porque los tipos de interés son 0 y tenemos una inflación mínima, si los tipos de interés en 2030 fueran del 3%,



tendríamos que ajustar ese número ya que estaríamos dispuestos a pagar menos, pero todo dependería también de la inflación. De momento, durante los próximos años estoy bastante seguro de que estas cifras que te muestro nos servirán.

*Según situación actual, con tipos de interés 0%*

MÚLTIPLO ALQUILER	INVERSIÓN
Menos de 140	EXCEPCIONAL
140-160	MUY BUENA
160-175	OK
175-200	REGULAR
Más de 200	MALA

En definitiva, buscaremos oportunidades con altas rentabilidades, analizaremos según nuestra situación cuánto endeudarnos y decidiremos en función de nuestro horizonte y estrategia de inversión qué tipo de hipoteca queremos firmar.

# LECCIÓN 26. LA RENTABILIDAD INMOBILIARIA II

*El precio es lo que pagas. El valor es lo que obtienes a cambio.*  
-Benjamin Graham

¿Cuánta gente piensas que se habrá comprado un piso para invertir y no habrá sabido cómo de rentable era la compra? ¿Cuánta gente habrá que tenga un inmueble pagado y no sepa que rentabilidad le ha generado? Muchísima seguramente. En el anterior capítulo, he introducido brevemente el concepto de cashflow y mi regla del 150 para la valoración de pisos. Pues bien, en este capítulo lo que voy a intentar explicarte los 4 cálculos o ratios claves que necesitas conocer y cómo interpretarlos antes de darle el visto bueno a una operación.

Al final del capítulo compartiré contigo los ratios de rentabilidad que yo hice en mi primera inversión para que veas como estos ratios están interrelacionados y por qué en cada fase de tu vida o según tus circunstancias puede interesarte más un ratio que otro.

## 1. **Cash flow**

**Cash flow = Renta bruta – Gastos totales**

**Renta mensual bruta: 1,000€**

- IBI: 50€
- Seguro: 20€
- Comunidad: 50€
- Mantenimiento: 100 (10% renta del alquiler)
- Reserva por inmueble vacío: 50€ (5% alquiler)

Gastos operativos mensuales: 270€

Pago de hipoteca: 460€

**Gastos totales: 730€**

**Cash flow: 1,000€ - 730€ = 270€**

Interpretación:

Nuestro objetivo es que el Cashflow sea positivo o cubra todos los gastos. Como ya sabes, alargar la hipoteca permitirá tener cashflow positivo más fácilmente, pero tardarás más en disfrutar de toda la renta íntegra. Dar una mayor entrada también ofrecerá mejor cashflow. Elige según tu horizonte de vida y estrategia.

## **2. Cash-on-cash return (Retorno de Cashflow sobre tu inversión)**

**Cash-on-cash return = Cashflow anual / Inversión inicial**

Siguiendo con el ejemplo:

Cashflow mensual: 270€

**Cash flow anual: (270€ x 12 meses) = 3240€**

**Inversión inicial: 50.000€** (entrada + gastos de compraventa e impuestos + mejoras o reformas si fueran necesarias.)

Suponiendo que invertimos 50.000€:

**Cash-on-cash return = (3240€ / 50.000€) = 6,5%**

Interpretación:

Si buscamos Cashflow obviamente cuanto más alto sea este porcentaje mejor. Generalmente, por encima del 6% yo lo considero buena operación. Sin embargo, esto no es una línea roja para mí.

Por ejemplo, con una hipoteca corta de 20 años y una entrada muy pequeña donde solo cubres gastos tu CoCR será 0. Eso no quiere decir que sea mala inversión, simplemente que no lo es en cuanto a cashflows. Luego te lo demuestro con mi primera inversión.

### 3) *Cap Rate* o Tasa de Capitalización

Habrás observado que en los dos primeros ratios hemos incluido el gasto de la hipoteca. Si queremos analizar la compra simplemente teniendo en cuenta la propiedad en sí, sin tener en cuenta cómo la financiamos, calcularíamos lo que en inglés se conoce como el *Cap Rate*.

El numerador del *Cap Rate* es el NOI, que es lo mismo que el *cashflow* pero sin tener en cuenta el pago de la hipoteca. *Net operating income* (NOI) o Ingresos Netos Operativos.

NOI = Ingresos por alquiler – Gastos operativos

Siguiendo con nuestro ejemplo:

**Renta mensual bruta: 1,000€**

**Gastos operativos mensuales: 270€**

- IBI: 50€
- Seguro: 20€
- Comunidad: 50 €
- Mantenimiento: 100€ (10% renta del alquiler)
- Reserva por inmueble vacío: 50€ (5% alquiler)

**NOI = 1,000€ (ingresos alquiler) – 270€ (gastos operativos) = 730€**

Interpretación:

El NOI en sí solo no nos dice nada, ya que hay que comparar los Ingresos operativos con el precio de compra. Suponiendo que pagamos 170.000€ por el inmueble de nuestro ejemplo:

**Cap rate = NOI x 12 meses / precio del inmueble**

NOI: 730€ x 12 meses = 8760€

Precio de compra: 170.000€

**Cap rate:  $(8.760€ / 170.000€) = 5,1\%$**

Interpretación:

Un Cap Rate del 6% es lo mínimo que yo intento buscar, pero en función del inmueble se podría bajar hasta un 4% si es, por ejemplo, un edificio relativamente nuevo y bien conservado o si se prevé que la zona vaya a crecer en el futuro. Siendo estrictos, el inmueble no pasaría el test en este caso. Si, en cambio, pudiéramos alquilarlo por 1.125€ o hubiésemos comprado el inmueble por 145.000€, el piso si cumpliría nuestro objetivo ya que tendría un Cap Rate del 6%.

#### 4) EL ROI según el valor futuro estimado

Hasta el momento todos los cálculos que hemos hecho han sido con datos actuales y ciertos. Sin embargo, también uno puede proyectar el retorno de su inversión teniendo en cuenta la inversión inicial y el valor futuro de la propiedad.

Siguiendo con nuestro ejemplo:

Primero, tendríamos que estimar el valor futuro. En esta web, puedes hacerlo:

<https://www.calculator.net/future-value-calculator.html>

Nº de años hipoteca / Number of periods: 25

Precio en el momento de compra / Starting amount: 170.000

Apreciación anual / Interest rate: 2.5%

Valor futuro estimado al final de la hipoteca: 315.000€

ROI: 7,64%

Number of Periods (N)	<input type="text" value="25"/>
Starting Amount	<input type="text" value="\$ 170000"/>
Interest Rate (I/Y)	<input type="text" value="2.5%"/>
Periodic Deposit (PMT)	<input type="text" value="\$ 0"/> /period

Results	
Future Value: <b>\$315,170.50</b>	
PV (Present Value)	\$170,000.00
N (Number of Periods)	25.000
I/Y (Interest Rate)	2.500

Una vez, tenemos el valor futuro tendremos que calcular la rentabilidad anualizada que esto supone respecto a nuestra inversión inicial.

En esta web, en la pestaña de Return Rate puedes hacerlo:  
<https://www.calculator.net/investment-calculator.html#>

Valor futuro estimado / Your target: 315.000€  
Inversión inicial total / Starting amount : 50.000.  
Nº de años hipoteca / After : 25  
ROI: 7,64%

End Amount	Additional Contribution	Return Rate	Starting Amount	Investment Length
Your Target	<input type="text" value="\$315000"/>			
Starting Amount	<input type="text" value="\$50000"/>			
After	<input type="text" value="25"/> years			
Additional Contribution	<input type="text" value="\$0"/>			

Results	
You will need an annual return rate of <b>7.640%</b> to reach the target of \$315,000.00.	
End Balance	<b>\$314,999.94</b>
Starting Amount	\$50,000.00

Obviamente, aquí el problema es que no sabemos como de rápido se va a apreciar el inmueble por eso yo suelo ser conservador y aplico generalmente 2.5% o 3%. Mejor siempre pasarse de conservador. Aunque si es una zona que claramente se prevé que crezca más rápido puedes utilizar otra tasa de apreciación. Un ROI estimado de más del 8% es lo que yo personalmente intento buscar. Con lo cual tampoco pasaría mi test. Si la inversión hubiese sido de 45.000€ en lugar de 50.000€, saldrían las cuentas.

Por último, para que os hagáis una idea sobre cómo funciona esto en una inversión real esto es como yo planteé mi primera inversión.

Mi primera inversión tenía un *cashflow* prácticamente de 0 porque elegí una hipoteca corta a 20 años y me pude apalancar al 97% ya que la compré por debajo de mercado. Con lo cual mi *Cash-on-Cash return* es inferior a 1% porque básicamente da para cubrir todos los costes y no mucho más.

¿Quiere decir eso que era una mala inversión? Para nada.

El Cap Rate era del 6.4% lo cual cumplía mis objetivos de estar por encima de 6% y el ROI estimado siendo conservador asumiendo un crecimiento del 2.5% en los

años que le resta a la hipoteca va a ser del 12% anual.

Esto es genial y es principalmente gracias a haber comprado un 17% por debajo del valor de tasación y por el gran apalancamiento.

Esta inversión cumplía con lo que yo quería, máximo apalancamiento que cubriera todos los costes y tener un ROI durante la vida del préstamo de más del 8%. Conforme más mayor me haga, más importante será el cashflow.

Eso sí, el mínimo exigible para mi es que el alquiler cubra absolutamente todos los gastos. Si lo consigues con una hipoteca a 20 años, normalmente estarás haciendo una buena inversión.

¿Por qué tanto apalancamiento y una hipoteca corta si da menos cashflow? Lo hice principalmente por dos razones:

- 1) No quería descapitalizarme porque quería hacer otra inversión al año siguiente.
- 2) Quiero poder tener cierta independencia financiera antes de cumplir 50 sin deuda prácticamente.

Podría y quizá debería haber elegido una hipoteca más larga y amortizar anticipadamente si lo deseaba, pero quise forzarme un poco para no relajarme.

Resumiendo, si consigues cubrir todos los gastos con el alquiler, un *Cap Rate* superior a 6% y un ROI estimado de más de 8% estarás sin duda haciendo una buena inversión.

Si te interesa, escríbeme a [invernomics@gmail.com](mailto:invernomics@gmail.com) y te mandaré mi plantilla Excel para el cálculo de rentabilidades.

A cambio, te agradecería que dejaras una reseña honesta en Amazon cuando acabes el libro para ayudar en el posicionamiento y poder llegar a más gente. ¡Gracias!

# LECCIÓN 27. CASO REAL: ANÁLISIS Y VALORACIÓN

*La persona que da la vuelta a más piedras, gana el juego.*  
-Peter Lynch

En el año 2017 Luis de 29 años vivía alquilado con su pareja en un área residencial cerca de Valencia. Pasado un tiempo ellos decidieron romper la relación y él decidió continuar alquilando el piso. Seis meses después pensó que el alquiler era algo alto para asumirlo a largo plazo así que decidió mudarse con sus padres durante un año y hacer un esfuerzo para ahorrar al máximo posible.

Desde el primer día, empezó a mirar pisos por si encontraba algo interesante. Todos los días visitaba los portales de Internet y activaba las alertas de los pisos en venta en las zonas que le interesaban. Luis, sabía perfectamente, qué precio tenía que pagar para que la rentabilidad fuera buena. Pasados dos meses, mucho antes de lo previsto, vio una oportunidad y fue a verla.

El piso era un quinto, con ascensor, exterior y 120 m<sup>2</sup>. Estaba situado en una avenida a 15 minutos del centro. Tenía buenos accesos y había servicio de transporte público. La finca era antigua, pero estaba bien conservada y los gastos de comunidad eran razonables. El piso era una buena oportunidad, sin embargo, el piso no era exactamente lo que andaba buscando ya que no estaba alineado con su estrategia de inversión a futuro ni con su situación económica del momento.

Luis tenía la idea de vivir en el piso durante un tiempo y cuando pudiera alquilarlo. Este piso estaba de origen así que el piso necesitaba necesariamente una reforma y él tampoco disponía de tanto dinero.

El piso podría haberse alquilado en ese momento por unos 600€ ya que, aunque era grande, estaba bastante viejo. El piso estaba a la venta por



110.000€ y aunque tuvo dudas, mientras se lo pensaba, surgió otra opción.

## **Análisis cualitativo del piso**

### **La ubicación**

El piso en cuestión estaba situado a unos 200m de distancia, pero estaba en una calle más céntrica y más tranquila. Esta manzana estaba rodeada por los tres principales supermercados. El más lejano estaba a 1 minuto andando. Además, también había una farmacia,

peluquería, parking, panadería, bares, restaurantes y 3 colegios concertados importantes a menos de 200m.

La principal estación de metro de la ciudad estaba a 500 metros. En definitiva, la ubicación era fantástica para cualquier perfil.

### **El inmueble**

#### *Ventajas*

La finca era de 1955, la fachada estaba en buen estado, disponía de ascensor y el patio había sido reformado hacía 1 año. El piso en cuestión tenía 95m<sup>2</sup> construidos, 3 habitaciones (antes 4), un baño y un gran comedor, cocina y gran dormitorio principal. El piso había sido reformado en el año 2003 y disponía de calefacción por radiadores. Él veía que el piso podría atraer especialmente a una pareja joven o a un matrimonio joven con uno o dos hijos. Su plan era mudarse inmediatamente y vivir durante un par de años y a partir de ahí empezar a buscar otra cosa. Un hecho destacable es que la casa se adquiría con muebles incluidos, lo cual era un ahorro nada despreciable para él, incluido un gran sofá en perfecto estado.

#### *Inconvenientes*

Había dos aspectos del piso que no eran de su agrado: sólo tenía un baño y era interior. El tema del baño tenía solución ya que la cocina era muy grande y podía sacarse un baño en el futuro si lo considerara conveniente. El tema de la orientación, si bien no era su preferida, era un mal menor ya que

ya que daba a un gran patio de manzanas con lo cual tenía bastante luz.

Evaluando las ventajas y los inconvenientes le pareció buena oportunidad y empezó a valorar la inversión.

### **Análisis cuantitativo**

Recordemos que hablamos de principios del año 2017. El mercado empezaba a reactivarse después de 5 años muy malos en la ciudad. Los tipos de interés estaban al 0% y la inflación era moderada en torno al 2.5%. En estos momentos, él necesitaba un piso así que no consideró invertir en Bolsa. Además, le parecía que las empresas que más le interesaban no estaban atractivamente valoradas.

### **Datos de compra**

<b>Precio de venta</b>	<b>105,000 €</b>
<b>Comisión</b>	<b>3,000 €</b>
<b>ITP 8%</b>	<b>8,400 €</b>
<b>Otros gastos (Notaría, gestoría...)</b>	<b>4,000 €</b>

### **Cashflow**

Luis decidió firmar la hipoteca a 20 años porque no necesitaba ingresos adicionales. Su objetivo era empezar a cobrar la renta antes de los 50 años. Decidió 20 años porque estimó que le permitiría cubrir todos los gastos relacionados con la casa y la hipoteca.

	<b>mensual</b>	<b>anual</b>
<b>Renta esperada</b>	675 €	8,100 €
<b>Hipoteca fija 2.7% a 20 años</b>	550 €	6,600 €
<b>Gastos comunidad</b>	33 €	396 €
<b>IBI</b>	25 €	300 €
<b>Seguros básicos</b>	30 €	360 €

<b>Renta neta</b>	<b>37 €</b>	<b>444 €</b>
-------------------	-------------	--------------

## Financiación

Luis ingresaba alrededor de 1.700€ al mes, con una hipoteca de 550€ ésta representaba un 32% de su salario, algo aceptable. Aunque había hipotecas a tipos fijo más atractivos se decidió por una entidad más cara ya que esta le permitió financiar el 96% de la vivienda. Muy pocas entidades en aquel momento ofrecían financiar el 80% de la tasación.

Como vemos, la tasación fue un 25% mayor que el precio de compra. Él tenía claro que lo más importante era poder apalancarse al máximo sin que pusiera en riesgo sus finanzas personales y así lo hizo.

<b>Precio de venta</b>	<b>105,000 €</b>
<b>Valor de tasación</b>	127,000 €
<b>Cantidad a financiar (96%)</b>	101,500 €
<b>Entrada</b>	3,500 €
<b>Inversión total (entrada + gastos)</b>	18,900 €



Como vemos en la imagen Luis dio poca entrada al piso, pero no olvidemos que su inversión fue bastante mayor dado que tenía que hacer frente a los gastos asociados a la compraventa y la hipoteca.

## Rentabilidad

Como hemos comentado, Luis estuvo mirando pisos todos los días y analizando los precios. Este trabajo previo fue muy importante porque le permitió diferenciar una oportunidad cuando ésta se presentó. Luis sabía que el piso lo estaba adquiriendo a buen precio. De hecho, lo reservó a las 24h ya que estimaba que estaba comprando entre un 15 y 20% por debajo de mercado.

<b>Precio de venta</b>	105.000 €
<b>Gastos e Impuestos</b>	15.400 €
<b>Coste total adquisición</b>	120.400 €

<b>Renta anual bruta</b>	8.100€
<b>Renta anual neta</b>	7.224€

<b>Rentabilidad bruta</b>	6.73%
<b>Rentabilidad neta</b>	<b>6.00%</b>

Como verás, Luis incluyó tanto la rentabilidad anual bruta (675€ x12) como la neta ya que esta última resta los gastos de comunidad, el seguro de hogar y el IBI y refleja realmente cuál es la renta neta generada sin tener en cuenta el gasto hipotecario.

Una rentabilidad neta del 6% era muy superior a cualquier tipo de producto bancario, o cualquier bono de un país fiable. Además, en este caso, aunque la vivienda se compraba como inversión él necesitaba vivir en un piso durante un par de años al menos.

## Proyección de la Inversión

A la hora de valorar si la inversión vale la pena, el cálculo que hemos hecho anteriormente de la rentabilidad entre renta y coste de adquisición es la mejor herramienta ya que todos los datos son ciertos y no hay predicciones sobre el futuro.

Sólo cuando observamos que la rentabilidad satisface nuestras necesidades es cuando podemos hacer una proyección conservadora del valor que puede tener nuestra inversión en un futuro y de paso conocer cuál es la rentabilidad anualizada estimada de nuestra inversión.

El valor de un inmueble debería subir con el coste de vida, es decir, con la inflación. Sin embargo, dada la intervención cada vez más frecuente de los Bancos Centrales en política monetaria, se puede producir subidas y bajadas más bruscas durante el intervalo que analicemos. Asumiendo una inflación del 2% (objetivo del BCE), veamos que resultados obtenemos.

<b>Inversión total (entrada + gastos)</b>	18,900 €
<b>Precio de venta</b>	105,000 €
<b>Apreciación anual = inflación</b>	2%
<b>Valor de mercado 2037</b>	156,024 €
<b>Ganancia respecto a lo invertido</b>	137,124 €
<b>Rentabilidad acumulada</b>	726%
<b>Rentabilidad anualizada</b>	11.13%

Como vemos, la rentabilidad obtenida es magnífica y más en un entorno de tipos de interés 0. Esta rentabilidad es aproximada y podría ser menor en función de los gastos inesperados a los que tuviéramos que hacer frente o mucho mayor si se apreciase, por ejemplo, a un 4%. Pese a ello, es un buen indicador del acierto de la inversión.

*\*El valor actual de la propiedad en 2021 (4 años después) es de 145.000€ así que la rentabilidad obtenida probablemente sea mucho mayor que lo inicialmente estimado.*

Esta inversión tiene una rentabilidad tan alta por el grado de apalancamiento que Luis pudo obtener. Recordemos que el 96% de los

fondos para la compra del piso los proporcionó el Banco, Luis sólo puso 3.500€ de los 105.000€.

Es decir, esta misma operación con una entrada más alta habría tenido peor rentabilidad. Veamos las rentabilidades obtenidas con entradas de 21.000€ (el típico 20%) y de 42.000€ (40%).

	Entrada		
	4%	20%	40%
Rentabilidad acumulada	726%	377%	239%
Rentabilidad anualizada	11,13%	7,55%	5,13%
*Los 15.400€ de gastos no varían en ningún caso.			

La diferencia entre las distintas rentabilidades muestra la utilidad del apalancamiento cuando se compra un inmueble a un precio razonable.

Hay que tener en cuenta que el mercado de valores Americano (la Bolsa) ha promediado en los últimos 90 años un 9.8%. Según el escenario planteado, con la entrada del 4%, estaríamos mejorando la media de la Bolsa con una fluctuación de precios mucho menos volátil.

Y por si eso fuera poco, el verdadero fruto y la razón principal de nuestra inversión es que para cuando se haya

cancelado la hipoteca, el piso arrojará, si los precios de los alquileres se mantienen constantes, 7.224€ cada año con tan solo una inversión de 18.900€. Y lo más importante es que esa renta se generará independientemente del valor de mercado de nuestro piso, por eso, **la apreciación del piso debemos considerarla como un beneficio añadido.**

# LECCIÓN 28. CASO REAL: ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA

*Las oportunidades llegan con poca frecuencia. Cuando llueva oro, saca un cubo, no un dedal.*

*-Warren Buffett*

En esta lección vamos a ver paso a paso una operación que un amigo mío consiguió cerrar en 2020. Se trata de un alquiler con opción a compra que firmó en 2018 en el que está obteniendo una rentabilidad extraordinaria. Además, hay lecciones muy importantes y particulares que podemos aprender de este caso concreto así que presta mucha atención.

## **Localización**

Esta inversión se realizó en Paterna. Si no conoces Paterna, es una localidad importante con 71.000 habitantes situada a 5 minutos de Valencia ciudad. Como tal, es una localidad con muchos servicios, un ayuntamiento que ha gestionado bastante bien los fondos en mi opinión y destaca por tener los parques tecnológicos e industriales más importantes de la zona de Valencia norte.

En ocasiones, la gente la gente se obsesiona por zonas premium, pero como ya he dicho muchas veces, será en zonas modestas pero seguras donde podrás obtener grandes rentabilidades debido a un menor coste de adquisición y al suelo del mercado del alquiler que ya he explicado.

## **Condiciones de la transacción**

Esta operación en cuestión se ejecutó de la siguiente forma:

Un amigo suyo, que trabaja en una inmobiliaria, le ofreció la compra de un piso firmando un contrato de alquiler con opción de compra. Es decir, firmó un contrato de alquiler por 400€/mes (él no vivía a ahí) con un permiso de subarriendo (muy importante) y consiguió subalquilarlo por 470€/mes. Es

decir, el pagaba un alquiler al propietario de 400 y lo realquiló al instante por 470€.

En este contrato de alquiler, él se hacía cargo de la comunidad y del IBI porque era un alquiler con opción de compra. Esos 70 €/mes de diferencia cubrirían estos gastos de ser propietario. El contrato de alquiler con opción de compra fue firmado en 2018 para ejecutar la compra en 2020. Es decir, fijaron el precio del piso (a dos años vista) en 50.000€.

De esos 50.000 € acordaron reducir:

- el alquiler de 400€ (4800€) los 12 primeros meses,
- el 75% del importe de alquiler, es decir 300€ x 12 meses (3.600€) los segundos 12 meses.

Por tanto, al final de los 12 meses habría desembolsado 8.400€. Ojo al dato, esos 8.400€, no los pagó él sino los inquilinos. Para formalizar la operación hizo un contrato de arras de 3.000€. Formalizó la escritura a los 15-16 meses, no esperó a los 24 meses que podía esperar, por temas personales, pero podría haberlo hecho.

Como he comentado anteriormente, la operación se la presenta un amigo de una inmobiliaria. Por este servicio, él abona 2.500€ (IVA incluido).

Mucha gente huye de las comisiones de inmobiliarias, , pero en ocasiones, como en este caso, los buenos profesionales que te presentan buenas operaciones se ganan su dinero sin duda. Sin esa comisión jamás hubiera conseguido descubrir esa operación que le vino en bandeja.

**Lección importante:** Habla con tantos agentes como puedas y descubre los mejores profesionales que pueden ofrecerte este tipo de oportunidades.

Quizá os estéis preguntado por qué un propietario iba a querer hacer una operación así, puede haber varias razones, pero suele ser por lo siguiente:

- 1- Porque necesitan vender y olvidarse para irse a vivir a otro sitio.
- 2- Porque por un tema personal no lo puedan vender antes de 2 años, pero sí quieran fijar el precio, quizás por garantizarse un precio mínimo.



(importante en mercado bajista)

3- Para liberarse de la gestión. Mi amigo se hacía responsable de toda la gestión y gastos. Ellos se liberan y mentalmente lo tienen "vendido", aunque tengan que esperar 24 meses. Ciertamente tenían 3.000 € de Arras y la mensualidad del alquiler, por lo que para ellos era suficiente. Estos 3.000€ los habría perdido si no ejecuta la opción de compra.

En cualquier caso, esto es siempre una forma de adquirir un inmueble que puedes proponer. Muchas veces, la gente prefiere pájaro en mano que ciento volando y la tranquilidad de cerrar una operación de esta forma también es atractivo sobre todo para gente que se agobia

con estos temas o ha tenido malas experiencias en el pasado.

## **Inmueble**

Pasemos al estado del inmueble. es un 4º con ascensor (además ascensor privado, con llave, no todos los propietarios podían usarlo si no pagan la cuota del ascensor).

Consta de 2 habitaciones, comedor exterior, habitación principal interior. Finca de los 70 pero bien conservada.

Generalmente es recomendable comprar pisos a los que tengamos que hacer un lavado de cara sin invertir demasiado en ellos, sobre todo, si no tenemos experiencia en reformas principalmente por dos razones:

- 1- A más reforma, más posibilidades de encontrarse sorpresas, las reformas siempre cuestan más de lo que se presupuestan.
- 2- A más reforma, más tiempo el inmueble vacío. Esto supone que nuestro activo no está generando rentas durante un período más largo.

En este caso, el estado del piso era bastante decente, de hecho, apenas necesitó de unas reparaciones de persianas, cambiar algún somier, pintura, limpieza, arreglar algún mueble, cambiar sofá y algún mueble, así como arreglar el calentador. Apenas 1.500€ de inversión.

## **Financiación**

En cuanto a financiación, sabemos lo siguiente:

Firma una hipoteca del 70% del valor, es decir, no se apalancó demasiado.

Repasando, el valor del piso era de: 50.000€.

Consigue hipoteca del 70%: 35.000€ con un TAE fijo del 2% a partir del segundo año.

Le viene muy bien porque tiene claro el *cashflow* para los próximos 25 años y no se lleva sorpresas.

Esto supuso que su inversión inicial fuese de 19.000€.

Veamos el desglose:

Entrada 15.000€

Comisión inmobiliaria: 2.500€

Impuestos, constitución de hipoteca: 5.700 €

Inversión por lavado de cara: 1.500 €

Total: 24.700€

- 5.700 por Cuotas pagadas por alquiler con opción de compra: (12 meses al 100%, 3 meses al 75%)= 5.700€

## **RENTABILIDADES**

Pasemos al cálculo de rentabilidades. Lo primero que debemos determinar es cuál ha sido el coste efectivo total de la operación y por otro lado la inversión inicial:

- Valor del piso: 50.000€
- Comisión inmobiliaria: 2.500€
- Impuestos, constitución de hipoteca: 5.700 €
- Inversión inicial lavado de cara: 1.500 €

59.700€ – 5.700€ (pagados por inquilinos)

Coste total: 54.000 €.

a) Valoración por múltiplo de alquiler:

La operación es de 54.000€, la cuota mensual de 470€, el multiplicador de 115. Es decir, en menos de 10 años el piso estaría pagado. Como recordaréis operaciones por múltiplo de 150 son grandes inversiones, por debajo de 130, excepcionales.

b) Rentabilidad por *Cashflow*

Renta anual: 5.640€

Gastos operativos: IBI, seguro, costes de comunidad y otros gastos son 800€.

Gastos de hipoteca anual: 2040€ (170€x12)

Cashflow anual: 2800€

Inversión/Desembolso: 19.000€

Rentabilidad cashflow sobre inversión: 14,7%

c) Rentabilidad por Cap Rate

Net Operating Income (NOI)

Renta anual: 5.640€

Gastos operativos: IBI, seguro, costes de comunidad y otros gastos son 800€.

Net Operating Income anual: 4840

Inversión: 54.000€

Este chico tiene unos 37 años. Veamos que le puede generar este piso de aquí a su posible edad de jubilación de 67. Es decir, cuanto va a generar ese piso en los próximos años. Obviamente, siempre ten en cuenta que las cifras son aproximadas y se verán afectadas por la inflación, pero simplemente quiero que te hagas una idea aproximada de cómo invertir 19.000€ de forma tan brillante puede transformar tus finanzas de forma espectacular.

Este piso va a generar 28.000€ de *cashflow* cada década mientras se pague la hipoteca de 20 años, es decir, 56.000€ en los próximos 20 años.

A partir de entonces, 48.000€ cada década. Es decir, en los próximos 30 años. El piso generará antes de impuestos más de 100.000€ suponiendo que los alquileres se mantuviesen constantes obviamente.

Obviamente, este *cashflow* de la primera década lo reinvertirá en algún momento en el inmueble para dejar el piso muy chulo para el resto de su vida lo cual le permitiría subir el alquiler, pero lo voy a obviar para simplificar todo.

Con eso, y a muy groso modo, tendríamos un piso con un valor que estimo de entorno a 120.000€ tras ser reformado ya que este piso tiene un valor actual entorno a 80.000€ probablemente. La reforma y una apreciación muy moderada podría darnos esa cifra en los próximos años.

Veinte años después tras la reforma, asumiendo un crecimiento del 3% anual, la propiedad podría alcanzar un valor de 220.000€ y habría además generado unos 75.000€ obviamente antes de impuestos.

Esto supondría que con una inversión de 19.000€ se habría conseguido obtener una propiedad por valor de 220.000€ lo cual supone un retorno anualizado del 8.51% durante 30 años más los 75.000€.

Los 28.000€, por ejemplo, generados en la segunda década los podría utilizar para dar otra entrada y apalancarse de nuevo.

# LECCIÓN 29. CASO REAL: LA APRECIACIÓN Y LA CONSTRUCCIÓN DE EQUITY

*Si no tienes casa, compra una. Si eres dueño de una casa, compra otra. Si tienes dos casas, compra una tercera y presta a tus hijos dinero para comprar una.*  
-John Paulson

En este capítulo voy a tratar mi última inversión inmobiliaria la cual llevé a cabo en Abril de 2018. Esta inversión ha superado todas mis expectativas, no por la apreciación que ha experimentado si no sobre todo por el poco tiempo que ha tardado en apreciarse. En esta operación, mi inversión fue de 35.000€ y actualmente el Equity que tengo sobre la propiedad es de 100.000€ lo cual implica un retorno sobre mi inversión de casi el 200% en dos años y medio.

El Equity es la diferencia entre el valor de la propiedad y la deuda pendiente.

$$\text{Equity} = \text{Valor de propiedad} - \text{Deuda}$$

Os voy a explicar cómo ha sido posible obtener esta rentabilidad tan buena, por qué compré esta propiedad aunque mi entorno en principio lo desaconsejaba, por qué ni se me pasa por la cabeza vender y por qué esta propiedad en concreto es tan importante para mis próximas inversiones.

Esta propiedad fue comprada a Solvia aunque me interesé por ella porque una amiga me dijo que iba a comprar allí. Cuando escuché el precio le dije que no me lo creía. Parecía demasiado bonito, así que con bastante incredulidad me fui para allá a echarle un vistazo.

Esta propiedad construida en 2009 se encuentra dentro de un complejo cerrado con piscina, conserje y seguridad privada. La razón por la que los

precios eran tan baratos era que el complejo se había quedado muy vacío ya que les pilló el estallido de la burbuja y sólo vendieron creo que el 15% de las mismas.

Años después empezó a ser ocupada, no estaban cuidadas las zonas comunes y obviamente nadie quería vivir allí. Sin embargo, cuando Solvia adquirió esta cartera, invirtió lo necesario para que quedaran bien y las empezó a vender de forma agresiva.

Cuando llegué presté mucha atención al garaje, quería ver que coches había para hacerme una idea de las personas que vivían. No quería ver mucho coche viejo. Para mi sorpresa, los coches eran buenos coches y algunos de alta gama lo cual me hizo pensar que la gente que estaba comprando era gente divorciada mayoritariamente con buenos empleos y luego me di cuenta de que ese era mayoritariamente el caso.

Lo malo de esta propiedad y la razón por la que mi familia no lo veía claro era que estaba pegado a un parque industrial logístico. Yo era consciente de que no era un barrio familiar pero la compra la hice teniendo un claro inquilino en mente.

Mi perfil objetivo era alguien con buenos ingresos o una pareja joven con buen poder adquisitivo que viniera de fuera o de las afueras en zona oeste de Valencia. Sabía que nadie del centro iba a vivir allí por muy chula que tuviera la casa, pero sabía que la gente de fuera de Valencia encontraría atractiva la zona.

Cuando expliqué la operación a mi familia les decía que el precio de la propiedad reflejaba su ubicación y su pasado ocupa, pero que este precio no reflejaba el potencial de la propiedad a 10-20 años vista ni el hecho de que la calidad

de la construcción y el diseño del complejo fuera magnífico.

¿Por qué veía potencial?

En primer lugar, está a 10 minutos en coche del centro.

En segundo lugar, el parque está en una transición de ser industrial a logístico. Buenas empresas se van a establecer allí porque está muy cerca de

la ciudad lo cual incrementará la demanda de este complejo y quedará cada vez más integrado.

En tercer lugar, la propiedad es tipo loft, tiene unos techos altísimos, todo diáfano y en mi caso súper luminoso. Esto lo hace un tipo de construcción muy atractiva para el perfil de inquilino que yo quiero y además lo hace único ya que hay muy pocas casas de este tipo en Valencia.

En cuarto lugar, yo compré un ático que, aunque era más caro, sólo costaba 10.000€. Los áticos siempre cotizan con prima y yo sabía que esa prima iba a ser muy superior a esos 10.000€ que a mi me costaba optar por uno. De hecho, actualmente la diferencia entre un ático y el segundo tipo de piso es de 25.000 aproximadamente.

Resumiendo, compré un Ático Loft sin cocina dúplex con balcón más una gran terraza arriba. Todo a estrenar y con plaza grande de garaje incluida por 80.000€.

Sabía que era una gran compra, pero al poco tiempo me di que estaba comprando un superchollo por dos razones. En el Banco me dijeron que ellos financiaron compras allí en 2010 por valor de 260.000€. Cuando invité a unos amigos de Madrid me dijeron que si me había costado 250.000€. Ahí ya me di cuenta de que esta compra iba a ser clave en el futuro, pero sinceramente creía que tardaría más en apreciarse.

Recuerdo decirle a mi amiga, cuando estén todos vendidos automáticamente el valor de la propiedad subirá notablemente, aunque no esperaba que ocurriera tan rápido, la verdad.

Seguimos, para darle más valor intrínseco al Loft, decidí comprarlo sin cocina ya que costaba 4.000€ menos sin ella y me gasté 8.000€ en una cocina de diseño más grande. Logré ese precio porque convencí a mi amiga de hacerla juntos en una misma operación y nos pudimos ahorrar 3.000€ cada uno. De hecho, ajustaron tanto el precio que me pidieron, por favor, que no la financiara a largo plazo. Realmente no era mi intención, así que la pagué al contado. Además de la cocina, vi claro que la casa iba a necesitar que la parte de la habitación tuviera un baño propio así que amplié la habitación para tener más espacio de almacenamiento y un baño privado. Esta reforma me

costó 17.000€. Es decir, que me gasté, 25.000€ en aumentar su valor intrínseco. Esta reforma la hice por dos razones:

- 1) Tanto una cocina más grande como una habitación con baño eran mejoras muy funcionales y estimaba que lo que me costaba la reforma iba a ser de sobra reflejado en su revalorización ya que no era solo algo estético.
- 2) El día que la alquilara, convertía a mi propiedad en distinta y única respecto al resto y eso es lo que siempre busco cuando adquiero una propiedad. Tiene que ser de las más atractivas y distintas a las demás en el edificio.

Los 10.000€ extras hasta llegar a los 35.000€ de la inversión fueron para el pago de impuestos y gastos. Me financiaron el 98% ya que el valor de tasación fue muy superior. No hubo comisión inmobiliaria.

Actualmente, la hipoteca es de 67.000€. Se vendió hace poco un ático en mi bloque con mi orientación y con reforma similar, aunque con la cocina de origen, por 169.000€.

$$Equity = 169K - 67K = 102K$$

Esto hace que mi *Equity* actualmente sea de 100.000€ aproximadamente. Estos 100.000€ se han ganado según mis estimaciones por:

15K en la compra por debajo de valor de tasación de 95K  
35K por las mejoras  
40K por apreciación  
10K por amortización de capital

¿Por qué es esto tan importante?

Porque voy a aprovechar probablemente este *Equity* para dar la entrada de mi próxima inversión. De esta forma, mi próxima inversión podría costarme muy poco.

Esto lo podré hacer porque la propiedad tiene muchísimo *cashflow* positivo (se alquilaría por 900€ mínimo) y seguirá teniéndolo, aunque amplíe 30.000€ la deuda. Esto es espectacular teniendo en cuenta que la hipoteca fue



firmada a solo 18 años. Tiene un *Cash on Cash Return* del 7% y el multiplicador contando las reformas respecto al alquiler es de 127.

Esta inversión es probablemente la mejor que haga en mi vida porque hay que tener en cuenta que hablamos de obra seminueva. Y esto es muy importante ya que la regla del 150 ha de ser ajustada en función del año construcción.

Yo preveo que esta propiedad alcance los 200.000€ en los próximos 5 años. Va a ser la propiedad que me permita expandir mis inversiones y por eso es tan clave y tan estratégica.

Hay dos lecciones importantes que debes recordar:

- 1) Entiende que las mejores oportunidades se presentarán cuando algo malo haya ocurrido y probablemente no tengas todo el apoyo de la gente que te rodee. Similar a lo que ocurre en Bolsa. Como buen inversor, tienes que ser capaz de ver más allá y determinar cómo es probable que vayan a ser los próximos 10 años en la zona que estás comprando.
- 2) El cashflow no lo es todo. La apreciación es muy importante si quieres empezar a comprar más inmuebles ya que los pisos actúan como tu propio banco. Por eso, si tenemos un mercado alcista en los próximos 10 años será mucho más fácil el poder crear una buena cartera de inmuebles que nos permita acercarnos a la libertad financiera.

## BLOQUE IV. CONSEJOS A LA HORA DE INVERTIR INMUEBLES

# LECCIÓN 30. CÓMO COMPRAR POR DEBAJO DE MERCADO

*Antes de empezar a tratar de averiguar en qué dirección se dirige el mercado inmobiliario, debes saber que hay mercados dentro de los mercados.*

*-Paul Clitheroe*

Así como la Bolsa es un mercado muy eficiente, el mercado inmobiliario no lo es. No te dejes llevar por los titulares ya que el comportamiento de los inmuebles varía mucho dependiendo de la ciudad y del barrio.

Aunque puedes leer un informe general sobre los precios medios en ciudades o comunidades, lo cierto es que cada propiedad es como una acción: unas pueden estar infravaloradas y otras sobrevaloradas, por eso, investigar y darle la vuelta a muchas piedras es tan rentable en este mercado.

Si buscas mucho puedes encontrar esa oportunidad que te permita comprar un 20% por debajo de mercado. Las

buenas oportunidades no llaman a la puerta. Cuanto más tiempo dediques, mejor te relaciones con las inmobiliarias y más atento estés, mayor probabilidad de encontrar esa situación especial.

La mayoría de los vendedores cuando pone una propiedad a la venta, aunque no tenga una gran necesidad por vender, en el fondo, quiere vender y cuanto antes.

Por ello, conforme pasa el tiempo y la propiedad no se vende cada semana que pasa hace que el vendedor entre en dudas.

Quizá piense que su casa no es tan atractiva como pensaba, quizá el precio sea demasiado alto, en definitiva, su posición firme ya no lo es tanto.

No nos olvidemos, comprar por debajo de mercado es nuestro objetivo número uno. Todos sabemos que comprar por debajo de mercado no es fácil. Eso sí, que no sea fácil, no quiere decir que sea imposible.

La mayoría de las personas viven buscando “lo fácil”. En consecuencia, la gran mayoría de gente no está dispuesta a hacer lo necesario para poder comprar por debajo de mercado.

Si quieres comprar por debajo de mercado vas a tener que ser distinto al otro 80% de la población. Sólo las personas que piensan de forma distinta, ven cosas que los demás no ven y convierten aparentes problemas en soluciones, podrán conseguir comprar por debajo de mercado.

Comprar por debajo de mercado es muy importante porque va a permitirte en muchos casos financiar una mayor parte de la propiedad. Hablamos del 90% o 100%.

Esto puede ser clave en tus primeras inversiones inmobiliarias ya que generalmente tu mayor impedimento será lograr el dinero para la inversión inicial, es decir, entrada + gastos.

Para conseguir comprar por debajo de mercado vamos a buscar ineficiencias en el mercado y situaciones especiales. A continuación, te presento las más importantes según mi experiencia:

#### 1) Herencias y Divorcios

En muchas ocasiones, las mejores oportunidades van a darse en estas situaciones por razones similares. En el caso de las herencias, los inmuebles se suelen malvender porque hay varios hermanos o familiares y generalmente

se busca convertir el activo en líquido lo antes posible.

Cada persona tiene una situación familiar y unas necesidades económicas distintas que hacen que llegar a acuerdos sea prácticamente imposible. Por ello, lo que suele ocurrir es que los inmuebles salen a un precio, pero los rebajan pasado poco tiempo.

En el caso de divorcios, es bastante similar. En este caso, además, tenemos el añadido de un fuerte trauma en la unidad familiar lo cual hace que

cualquier acuerdo sea casi imposible.

En estos casos, suele haber más urgencia todavía ya que la economía de ambas partes recibe un shock y ninguno quiere saber nada de la otra parte por lo menos de forma temporal.

Esto provoca prisas causadas por necesidades financieras y emocionales.

La única forma de dar con este tipo de oportunidades es estar muy conectado con todas las agencias inmobiliarias, portales inmobiliarios y pendiente de cualquier cartel.

En general, si quieres encontrar pisos por debajo de mercado vas a tener que dedicarle más horas que el resto o

estar muy bien conectado porque ya has hecho el trabajo previo de “networking”.

## 2) Propiedades muy sucias, con fuertes olores o humedades

Como he dicho anteriormente, sólo podrás encontrar propiedades por debajo de mercado si eres capaz de ver más allá de lo que todo el mundo ve.

En estos casos, los olores y las humedades son cosas que tiran atrás a la gente. De forma casi instintiva huimos de este tipo de propiedades.

Donde otros vean problemas, tú tienes que ver oportunidades. El tema de la suciedad y los olores es relativamente fácil de eliminar con limpiezas a fondo, pintura y uso de productos especiales antiolor.

En cuanto a las humedades, tendrás que determinar si se trata de algo que tiene fácil solución como pueden ser temas de aislamiento, o falta de ventilación en baños, por ejemplo, o si se trata de algo más serio. En estos casos, tienes que contar con expertos de confianza para que evalúen el problema y puedan darte un presupuesto ajustado para solucionar ese problema.

Es necesario que cierres bien el presupuesto porque tu oferta ha de ajustarse en función del coste de reparar los desperfectos.

De lo contrario, no sólo no estarás comprando por debajo de mercado. Te estarás complicando la vida innecesariamente sin poder cobrar la renta desde el día uno.

Por último, si vas a llevar a cabo una compra de este tipo es aconsejable que ofertes de forma muy agresiva para aprovechar el hecho de que no vas a tener mucha competencia.

### 3) Casas, pisos o solares que parecen abandonados

A veces, hay propiedades que quedan vacías. Esto se observa por la mala conservación de la fachada y las persianas. En estas ocasiones, pregunta a vecinos o deja en el buzón o por debajo de la ranura de la puerta tu información de contacto dejando claro tu interés por adquirir la propiedad.

Si recibes respuesta, prácticamente te habrá tocado la lotería porque tendrás un vendedor muy motivado y no tendrás competencia. Esta opción puede ser muy interesante actualmente dado que tenemos un gran problema con la ocupación ilegal en España y el propietario está muy desprotegido.

En esta transacción ambas partes ganan. El vendedor se deshace de un inmueble que solo le proporciona gastos y el comprador compra un activo muy por debajo de mercado.

### 4) Pisos con potencial de 2 a 3 habitaciones

En muchas ocasiones, podemos comprar inmuebles por debajo de mercado si tenemos buena visión espacial y somos capaces de visualizar una distribución distinta que aporte mayor funcionalidad y mayores rentas esperadas.

Hay pisos que están muy mal distribuidos, con mucho pasillo o estancias con tamaños que no tienen sentido para las demandas actuales. Si eres capaz de sacar una habitación extra y dejar una casa más compensada con comedor cocina muy probablemente puedas sacar extra *equity* en el proceso. Para realizar esto debes disponer de ciertas habilidades o de nuevo contar con alguien de confianza que sea capaz de visualizar la idea y determinar si es posible ejecutarlo en la práctica por un coste razonable.

### 5) Pisos de bancos y subastas

Los pisos de bancos generalmente no suelen ser buenas opciones, aunque el precio sea algo más barato porque no están ubicados en buenas zonas o por otras razones.

Sin embargo, uno de cada cincuenta puede tener sentido. Eso sí, los Bancos generalmente no sacan al público los mejores ya que siempre hay gente que tiene contactos importantes.

En cuanto a las subastas, es una buena opción, aunque no la mejor para empezar por ser algo más complejo. Hay distintas webs que puedes consultar al respecto para informarte mejor sobre como funciona el proceso.

#### 6) Pisos en zonas en punto de inflexión

Otra gran opción de compra es la de un inmueble que está en una zona con alto potencial de crecimiento pero que tiene mala reputación por un mal pasado reciente. Es lo que hice en mi última inversión y puede ser una gran oportunidad de inversión. Generalmente, las zonas tienden a mejorar. Si están en capitales de provincia, con el tiempo se van regenerando. Sin embargo, no es necesario precipitarse y arriesgar.

Cuando veas que la zona se empieza a regenerar, hay rehabilitación de edificios, nuevos edificios en construcción, nuevos servicios en la zona, nuevos proyectos de mejora urbanística, es decir, solo cuando la zona confirme un cambio claro de rumbo a mejor será cuando sea interesante comprar.

Esto ha ocurrido en varios barrios de Valencia en menos de diez años. En consecuencia, muchas de estas propiedades se han doblado en precio ya que partían de niveles bastante bajos.

En definitiva, para conseguir mejores precios de compra que el resto, vas a tener que dedicar más tiempo, tener la mente abierta, pensar de forma distinta y relacionarte mejor que el resto.

# LECCIÓN 31. CÓMO NEGOCIAR LA COMPRA DE UN INMUEBLE

*La información es la mejor arma de un buen negociador.*  
-Victor Kiam

Para conseguir comprar inmuebles a precios atractivos necesariamente tienes que negociar a la baja sus precios. La razón principal es que los inmuebles casi siempre salen a la venta por un precio superior al precio real de mercado.

El vendedor, como es lógico, busca obtener la mayor ganancia posible. Como he dicho anteriormente, conforme pasa el tiempo y el inmueble no se vende, el vendedor empieza a desesperarse y perder la paciencia y es en esos momentos donde debes aparecer tú y ofrecer generalmente un 25-30% menos de lo que el vendedor pide.

## **La oferta inicial**

Mi objetivo es comprar inmuebles por un 20% de su valor real de mercado, por eso, si estimo que el precio está un 10% inflado ofertaré generalmente por un 30% menos.

En la mayoría de las ocasiones, tu oferta será rechazada. Quizá no recibas ni contraoferta. Si la oferta es rechazada, sigue buscando y realizando ofertas por otros inmuebles.

Esta es la estrategia que recomiendo seguir en general, pero hay una gran excepción. En ocasiones, el inmueble puede que no salga a la venta inflado, puede salir al precio de mercado y puntualmente el piso puede salir por debajo de mercado.

Como he dicho anteriormente, para saber si el precio del inmueble está por debajo de mercado, necesitarás conocer a fondo la zona y saber por cuánto se han estado vendiendo los inmuebles. De esta forma, serás capaz de identificar cuando un vendedor cometa un error.

En estos casos, negociar con la intención de conseguir una rebaja un 30% o 20% es un error porque si se trata de un buen inmueble, lo perderás.

Por ejemplo, si observas una gran propiedad de tu agrado a un precio justo, no negocies un 30% por debajo porque vas a perderla. Ajusta a 20% o



15%. Cuantas más negociaciones hagas, mejor conocerás el mercado. Como muestra, un ejemplo de mi primera inversión. El inmueble salió a la venta un 20% por debajo de mercado aproximadamente.

Yo fui consciente de ello porque había analizado el barrio a fondo y había hecho otras ofertas. Cuando vi el piso, aún me pareció más chollo porque dejaban los muebles y electrodomésticos.

¿Cuál fue mi oferta? Sólo reduje el precio un 5% y dije que si aceptaban, cerrábamos la operación el mismo día que salió a la venta. Aceptaron la oferta y jamás me planteé ¿y si la hubiera conseguido más barata?

De hecho, una vez tasaron el piso se confirmaron mis sospechas. El piso fue tasado un 19% por encima de mi precio de compra. Si hubiese ofertado en piloto automático, probablemente habría perdido la oportunidad.

### **La contraoferta**

La cosa se pondrá interesante si el propietario considera tu oferta inicial y realiza una contraoferta. En ese momento empieza el juego de ajedrez, cada paso que des es muy importante y un error puede acabar con la partida.

Recuerda que ambas partes buscan que se produzca la transacción y es importante que entiendas que ambas partes necesitan sentirse bien con la decisión que han tomado. Es decir, ambas partes deben sentir que han ganado algo en la transacción.

En el proceso de negociación intenta actuar de la siguiente forma:

#### **1) Muestra interés, pero no en exceso.**

Si visitas el piso con alguien más deja claro que no puede mostrar ningún tipo de emoción. Tienes que mostrar que este es uno de tantos pisos de los que estás estudiando. Date un mínimo de 24 horas para contraofertar. Que no vea que estás ansioso por cerrar la operación. No llames constantemente al propietario o al intermediario para saber cómo va la cosa. Haz tu oferta y olvídate. Si la cosa no llega a buen puerto, no es culpa de nadie. No culpes ni hagas sentir mal a la otra parte. Siguiendo.

#### **2) Hazle saber que conoces bien el mercado**

Si la otra parte es consciente de que conoces el mercado muy bien, perderá autoridad por desconocimiento. Esto es importante si tratas una venta particular. Tu posición se verá reforzada si sabes por cuánto se están

vendiendo pisos comparables, cuánto tiempo se están tardando en vender, la oferta disponible en calles próximas, la rentabilidad por alquiler en el barrio, etc.

Puedes utilizar todo esto a tu favor a la hora de negociar ya que verá que tus argumentos y tus contraofertas están respaldadas por un análisis exhaustivo.

Muy poca gente hace esto. Si además eres profesional y educado es probable que te vea como un comprador formal y se tome en serio tus ofertas.

### 3) Gana algo en cada concesión que hagas

A la hora de regatear siempre que cedas en algo busca algún tipo de contraprestación. Por ejemplo, si hablas con el agente inmobiliario:

“Acepto el precio contraofertado siempre y cuando rebajes tus honorarios un 50%.”

“Acepto el precio contraofertado siempre y cuando incluya muebles y electrodomésticos.”

“Acepto el precio contraofertado siempre y cuando me dejes la plaza de garaje por la mitad de precio.”

Si cada vez que te contraoferten tú aceptas sin recibir nada a cambio, el vendedor sabrá que vas a decir que sí a todo y ganará fuerza a la hora de negociar.

### 4) Utiliza tus armas (si las tienes)

Una forma muy efectiva de que un vendedor acepte una rebaja o contraoferta es asegurar que, si acepta nuestras condiciones, firmas el contrato de arras al día siguiente. Es como ofrecer un caramelo, es muy difícil resistirse a ello. El vendedor y el agente lo que quieren es vender cuanto antes y cobrar.

Esto podrás hacerlo cuando lo tengas todo perfectamente atado con el banco, cuando vayas a pedir un préstamo personal si la cuantía que no cubre tu efectivo es tan baja que no merece la pena hipotecarse y, sobre todo, cuando compres en efectivo.

### 5) Rebaja la euforia del vendedor, pero empatiza

Haz ciertos comentarios sutiles negativos sobre el estado del inmueble o sus alrededores. Un par sería suficiente, pero hazlo con cuidado para no ofender al propietario. Sería ese tipo de comentarios que parece que te los

digas para ti mismo, pero a la vez quieres que te escuchen.

De esta forma el vendedor será consciente de que su piso no es perfecto. Esto lograra que vea su piso de forma más objetiva. Comentarios como los siguientes pueden funcionar:

“Me gusta el barrio, pero me ha sorprendido que viniendo por aquí he visto (algo negativo del barrio).”

“No me había dado cuenta de que en esta zona... (algo negativo del barrio).”

“Vaya! En las fotos parecía que las paredes estaban en perfecto estado.” (se entiende que nos decepciona el estado, no es necesario usar palabras negativas)

“Parece que la fachada y la escalera van a necesitar una reforma en breve.”

Todo inmueble o zona tiene algo negativo que el vendedor trata de ocultar, asegúrate de que sepa que tú eres conocedor de ello. Dicho esto, tienes que empatizar con la persona. Interésate por su historia y mete ciertos comentarios positivos sobre la propiedad, sobre las fotos de la familia o sobre la decoración de la casa. A todo el mundo le gusta escuchar cosas bonitas.

Al fin y al cabo, hay que ser honesto, habrá cosas de la propiedad interesantes. Una de cal y una de arena. Sé educado, cordial y muestra tu parte más humana. Si quieren contarte la historia por la que quieren vender, empatiza, interésate, haz preguntas. Caer bien siempre es un activo.

#### 6) Hazle creer que ha ganado

La idea de este punto es que siempre dejes un margen para mejorar tu oferta incluso aunque en principio dijeras que no podías pagar más de una cifra determinada. Veamos un ejemplo:

Un piso se vende por 200.000€ y ofertas 150.000€. Sabes que no vas a pagar más de 175.000€ pero tras recibir una contraoferta por 185.000€. Le contraofertas al vendedor diciéndole:

“Bueno, no entraba en mis planes, pero te voy a ofrecer 170.000€, es mi última palabra. No pensaba ofrecer más de 165.000€.

Entonces, el vendedor muy probablemente, contraoferte y te diga 180.000€. En ese momento, tú tienes dos opciones:

- ✓ Reafirmarte en que no puedes llegar a esa cifra ya que habías dicho que ya era un gran esfuerzo y que no esperabas ofrecer tanto y esperar a que él acepte tu última oferta.

- ✓ Hacerte la víctima y decirle, como mucho 175.000€ y ahora sí que es mi última palabra. Aquí sería buen momento para pedir una rebaja de la comisión inmobiliaria si la hubiera, que el comprador la absorba o recibir muebles y electrodomésticos.

Por 5.000€ de diferencia, el vendedor y el agente aceptarían en la mayoría de los casos. La razón de llevar a cabo la negociación de esta forma es que el vendedor crea que se ha salido con la suya porque hemos pagado 10.000€ más de lo que habíamos anunciado.

# LECCIÓN 32. POR QUÉ LA UBICACIÓN ES CLAVE

*“Ubicación, ubicación, ubicación.”*  
– *Harold Samuel*

Nuestro objetivo siempre será adquirir inmuebles que cumplan con dos condiciones: buena ubicación y buen estado. Sin embargo, el dinero es un recurso limitado y tenemos que tomar nuestras decisiones siempre pensando en la rentabilidad esperada.

Salvo que inviertas en una crisis inmobiliaria, va a ser muy complicado obtener ambas y que la operación sea rentable. Por tanto, si tienes que elegir entre una de las dos, te recomiendo que elijas la zona por dos razones:

- 1) Una buena zona, pierde mucho menos valor durante una crisis. Si hay una crisis y hay muchos embargos, el vecindario en general pierde valor, se cierran más negocios y el panorama cambia. No es necesario que sea una zona de rentas altas, pero sí de rentas medias o media-altas. Estas personas pueden capear mejor el temporal de una crisis ya que son gente más sólida.

Además, si por lo que fuera te vieras en una mala situación económica que te obligara a tener que deshacerte de un inmueble, un inmueble en una buena zona siempre tiene mejor salida. Esto te permitirá venderlo más rápido y sin tanta rebaja.

- 2) La segunda razón es muy importante. Cuando compras un piso en una buena zona, aunque no esté en perfecto estado, no es un problema. Ten en cuenta que siempre estás a tiempo de mejorar o reformar el piso. Para empezar, lo más recomendable es un piso pequeño en una buena zona.

Quizá al principio no lo puedes reformar como tú querías, pero a los

10 años la zona seguirá siendo seguramente una gran zona y tú podrás tener una joya en una buena zona si lo reformas. Las joyas te las quitan de las manos en el mercado del alquiler así que rara vez lo tendrás vacío.

Al fin y al cabo, recuerda que el inmueble se deprecia con el paso del tiempo por el desgaste que sufre. En cambio, el suelo en una buena zona se aprecia por ser un bien escaso y con alta demanda.

Dicho esto, si eres capaz de proyectar por donde va a crecer la ciudad y tienes una buena visión de futuro podrás hacer grandes inversiones siempre y cuando aciertes. En este caso, hay un componente más especulativo. En todo caso, en mi opinión, es mucha mejor opción apostar por zonas nuevas con futuro o en mitad de una transformación que por zonas viejas que no se han consolidado.

### **La ubicación es clave en la apreciación**

Aunque la inversión inmobiliaria se beneficia de la inflación, no todas las propiedades van a apreciarse de la misma forma. Algunas perderán valor, otras subirán con la inflación y otras se apreciarán muy por encima de la inflación. A continuación, vamos a comparar cuánto se han apreciado distintas capitales de provincia en España en los últimos 20 años. Ten en cuenta que estos porcentajes de apreciación nos ofrecen los datos medios de la ciudad. En realidad, cada barrio tendrá su porcentaje de apreciación distinto y dentro de cada barrio cada zona podrá también apreciarse en mayor o menor medida.

Dicho esto, veamos cómo se han comportado diez ciudades españolas en el período comprendido entre 2001-2020.

	Precio metro cuadrado (€)		20 años	
	2001 1T	2020 3T	Apreciación Acumulada	Apreciación anualizada
ESPAÑA	853	1361	59.6%	2.4%
Madrid	1621	2856	76.2%	2.9%
Barcelona	1681	3190	89.8%	3.3%
Valencia	719	1415	96.7%	3.5%
Sevilla	837	1644	96.5%	3.4%
San Sebastián	2640	3511	33.0%	1.5%
Alicante	724	1305	80.2%	3.0%
Málaga	810	1598	97.2%	3.5%
Zaragoza	1055	1334	26.4%	1.2%
Bilbao	1655	2116	27.9%	1.2%
Palma de Mallorca	1053	2074	96.9%	3.5%

Como ves cada una ha tenido un crecimiento distinto y en algunos casos vemos diferencias muy notables. Destaca la apreciación de Barcelona, Valencia, Sevilla, Málaga y Palma de Mallorca por encima del 3%. En la otra cara de la moneda, sin embargo, podemos observar como Zaragoza, San Sebastián y Bilbao han crecido por debajo del 1.5%.

No me extrañaría que Valencia, Sevilla y Málaga fueran las mejores ciudades de España en los próximos 20 años dado que las otras ciudades atractivas ya son muy caras.

Resumiendo, no toda inversión inmobiliaria va a ser igual de rentable. Aunque la rentabilidad por *cashflow* es relativamente fácil de estimar, la apreciación es mucho más complicado. Por ello, nunca olvides las lecciones aprendidas en el capítulo 14.

## LECCIÓN 33. POR QUÉ ESPECIALIZARSE Y DIVERSIFICAR

*Creo en la diversificación de ingresos porque nunca se sabe lo que puede pasar.*

- Eugene Mirman

El activo más importante de nuestras vidas es nuestro tiempo. Es lo único que no podemos comprar y una vez pasa, lo perdemos para siempre. Es muy importante no olvidar esto a lo largo de nuestras vidas ya que nuestras decisiones deben ir encaminadas a sacar el máximo provecho de este activo tanpreciado.

Generalmente es recomendable especializarse en algo ya que es la única forma de convertirse en “experto” y algunos estudios citan que son necesarias 10.000 horas de práctica para convertirse en experto en una disciplina.

Por ello, será mucho mejor objetivo tratar de lograr ser de los mejores en un campo o disciplina que ser mejor que la media en varios. El experto podrá lograr mayores honorarios por sus servicios y, en el caso que nos ocupa, te permitirá identificar oportunidades más rápido, ver lo que otros no ven y, en consecuencia, adquirir activos que ofrezcan rentabilidades superiores a la media.

Si ya eres especialista en algún tipo de inmueble o tienes mucha experiencia en un sector concreto, céntrate en ese sector. Convertirse en especialista de un tipo de inmueble o una zona concreta no tiene precio cuando hablamos de Inversión Inmobiliaria. Como ya he dicho anteriormente, yo recomiendo el sector residencial porque creo que es el más fácil de entender para la mayoría de las personas y además es el más seguro en el sentido de que las personas siempre necesitarán un hogar donde vivir.

Recuerda que, en un mercado imperfecto, los vendedores cometen mayores errores. Si tú conoces a fondo el mercado en el que operas, podrás beneficiarte de tus conocimientos y comprar por debajo de mercado. Serás capaz de detectar una oportunidad en cuanto surja y sabrás ofertar de forma inteligente.



## **Diversificación Inmobiliaria**

Aunque centremos la mayoría de nuestras inversiones en el sector inmobiliario es importante que diversifiques en cuanto a número de inmuebles y zonas.

Por esa razón yo personalmente prefiero invertir en inmuebles pequeños (los cuales tienen una gran demanda actualmente) y no demasiado caros ya que me permite diversificar el riesgo de impago del inquilino y comprar en distintas zonas de mi ciudad.

Esto es especialmente importante cuando uno está empezando dado que podrás hacer tus primeras inversiones más rápido y no esperar tanto tiempo para romper mano.

Además, en España al menos, suele ser más rentable alquilar dos inmuebles pequeños que uno grande ya que hay un techo y un suelo en el mercado. Los inmuebles más caros o Premium tienden a ser menos rentables que dos buenos pisos pequeños.

Por ejemplo, por 300.000 tienes un buen piso en Valencia que puedes alquilar por 1.000€-1.200€. En cambio, dos pisos de 150.000€ se alquilarían por 750€ cada uno.

Además, en el desafortunado caso que necesites vender, tener inmuebles de precios atractivos a los que puede acceder más gente convertirá tu activo en más líquido. Además, tener dos inmuebles te permitirá mantener una de las dos rentas si tienes que realizar una venta.

# LECCIÓN 34. CÓMO ELEGIR A UN BUEN INQUILINO

*Más vale prevenir que curar.  
-Refrán popular*

A la hora de comprar un inmueble para alquilar tienes que pensar que al fin y al cabo su valor viene determinado en gran medida por lo que puede generar, y para que un inmueble genere *cashflows* de forma constante tienes que tenerlo siempre alquilado y cobrar las rentas. Por eso, te recomiendo que no te precipites a la hora de elegir un inquilino.

En España, la legislación es cada vez menos favorable para el propietario de un inmueble. En los últimos años, toda la legislación se ha desarrollado buscando proteger al inquilino con contratos de mayor duración, menores garantías adicionales exigibles por parte del arrendador y una ley de desahucios increíblemente injusta para un país desarrollado.

Lo más preocupante es que no parece que la situación vaya a mejorar en el futuro próximo y en algunas comunidades ya se están limitando las rentas de alquiler en ciertas zonas.

Por estas razones, es de vital importancia que hagas un buen filtro a los candidatos que optan a vivir en tu piso. A la hora de filtrar inquilinos, yo intento que cumplan estos requisitos:

## 1- Solvencia

Que sus ingresos combinados sean al menos 3 veces, idealmente 4, la renta del alquiler. Es decir, si alquilas un inmueble por 500€/mes idealmente el inquilino debería cobrar 2.000€ o una pareja debería cobrar eso entre los dos. La cuantía es importante, pero hay más aspectos a considerar.

Cuanto mayor antigüedad tenga el empleado en la empresa, mucho mejor.

Busca empleados con contratos fijos. Además, es esencial que sepas para qué empresa y sector trabajan ya que todos los sectores no son iguales. Cuanto más defensivo sea el sector mejor.

Obviamente es mejor alquilar a funcionarios o gente en el sector de la sanidad. Sectores como la alimentación o tecnología serán sectores más interesantes que los sectores más cíclicos como la automoción o la construcción.

Pide un extracto bancario si tienes dudas para conocer el nivel de ahorros que tienen. Esta practica es muy común en Reino Unido. Recuerda que te estás jugando mucho cuando alguien se mete en tu casa, no tengas miedo a que se sientan ofendidos.

Por último, pregúntales si han estado de alquiler antes. Si responden que sí, pídeles el contrato de alquiler y contacta con el anterior casero para obtener *feedback*.

Yo soy exigente porque, al fin y al cabo, no alquilo malos inmuebles. Por eso insisto tanto en recomendar alquilar inmuebles “joyas” porque podrás ser más exigente y aceptarán las condiciones dado que hay poca oferta de inmuebles atractivos en alquiler.

## 2- Aseo e higiene

Es muy importante que observes la higiene personal y cómo visten. La gente aseada y limpia suele serlo en todos los aspectos. Presta atención al coche si es que llegan en coche, también es un buen indicador. Si alguien no se cuida así mismo ni a sus pertenencias, es improbable que limpie ni cuide de tu propiedad con demasiado cariño.

No subestimes este aspecto. Uno de los riesgos de alquilar es el desgaste excesivo de la propiedad por un mal cuidado y mantenimiento del inquilino. La fianza nunca será suficiente para cubrir un inmueble que no ha sido cuidado de forma adecuada.

## 3- Que no regateen.

Entiendo que la gente regatee en un alquiler, todo el mundo quiere al final obtener un gran precio. Sin embargo, el que regatea, te va a pelear cada céntimo y cada disputa o pequeña reparación. Lo mejor es alquilar a gente que valore la propiedad hasta el punto de aceptar el precio del alquiler.

Si alquilas a un regateador, no va a dejarte tranquilo y lo que podría ser una inversión bastante pasiva puede convertirse en una pesadilla. Es muy complicado saber el perfil de la gente, pero si hay negociación previa puedes aprender mucho de cómo realmente son tus inquilinos potenciales.

#### 4- Relación con el inquilino

En mi opinión tus inquilinos no deberían ser tus amigos. Obviamente es recomendable mantener una relación cordial, pero, al fin y al cabo, te une una relación comercial. Intenta que no te vean como un amigo ya que de lo contrario pueden aprovechar esa cercanía para pedirte cosas de más que no sean tu responsabilidad y tú sentirte mal por decir que no.

# LECCIÓN 35. ¿REFORMAR O NO REFORMAR?

*Los compradores deciden en los primeros ocho segundos de ver una casa si están interesados en comprarla.*

*-Barbara Corcoran*

Muchas veces uno se plantea si es mejor comprar y alquilar directamente una vivienda sin reformar o, si es mejor, comprar y reformar antes de poner la casa en alquiler. Lo cierto es que esta pregunta no es fácil de responder ya que depende de muchos factores así que lo que voy a hacer a continuación es ofrecerte unas guías que puedan orientarte en caso de duda.

Eso sí, ten en cuenta que una reforma va a traer caos en tu vida. No conozco ningún caso donde no haya habido desencuentros, malentendidos incluso problemas importantes en el proceso. Si, aún así estás dispuesto, estos son los aspectos que deberías considerar para determinar si vale o no la pena reformar el inmueble que quieres alquilar.

## 1) Reforma si el precio de compra lo justifica

Para entender esto mejor te voy a contar una historia real. Mi hermana y yo compramos inmuebles el mismo mes, en la misma calle, uno al lado del otro. Fue una casualidad total, así es la vida.

Sin embargo, eran dos operaciones totalmente distintas. El inmueble que ella adquirió costaba 85.000€ y el mío costaba 105.000€. El suyo era exterior, el mío interior. Ambos edificios de la misma época y con pocos gastos de comunidad. El suyo necesitaba necesariamente una reforma total y el mío podía alquilarse tal cual pues tenía una reforma de hacía 15 años.

Ambas operaciones tenían sentido ya que ella pudo hacer una reforma de

35.000€ que le permitió tener una casa a su gusto y súper actualizada por tan solo 120.000€. Esa casa tiene más recorrido que la mía dada la reciente inversión. Además, es más atractiva que la mía lo cual es muy importante en caso de que tengamos un mercado de alquiler más débil.

Sin embargo, yo no buscaba ese tipo de operación porque no tenía tanto capital en aquel momento y buscaba el máximo retorno sobre mi capital. Cuando compras y tienes que reformar, la inversión inicial necesariamente va a ser más alta y esto puede ser un freno en una primera inversión a no ser que compres con un gran descuento.

Actualmente, su piso se alquila por 750€ y el mío por 675€, es decir, su piso se alquila un 15% más caro lo cual es casi la misma diferencia entre su precio y mi precio de compra. También es cierto que mi piso quizá podría alquilarse por 700€ actualmente. En cualquier caso, ambas son buenas inversiones y la decisión correcta dependerá en gran medida de tu situación financiera en el momento de la compra.

## 2) No gastes demasiado en la reforma

Si tu objetivo es alquilar el inmueble, deberías centrarte en cambiar lo que más valora un inquilino y mantener los costes relativamente bajos. Como norma general, recomendaría no gastar más de un 25% del precio de compra en la reforma que vayas a llevar a cabo. La excepción sería cuando compras el inmueble tan barato como en el caso de mi hermana y la reforma necesaria es total incluida instalaciones eléctricas. Por poner algunos ejemplos, no pongas materiales de lujo en la cocina,

lámparas caras, domótica o el mejor suelo del mercado. No tiene sentido ya que no vas a poder repercutirlo en el alquiler.

Prioriza. Céntrate en cambiar o pintar puertas y armarios, poner un suelo moderno y resistente y sobre todo invierte en baños y cocinas modernas ya que es algo que entra mucho por los ojos.

Dicho esto, no reformes con materiales de baja calidad ya que nadie quiere vivir en una casa de cartón piedra donde cada cierto tiempo se caigan o se rompan cosas.

Tu objetivo es alquilar una vivienda correcta, moderna, de buena calidad, pero sin lujos. Algo lo suficientemente atractivo para que tu inquilino valore

tu inmueble y no esté constantemente buscando algo mejor.

### 3) Si reformas, deja todo por escrito

Uno de los errores más típicos en la primera reforma es confiar en las palabras de la gente. Si vas a reformar un inmueble, vas a tener que estar muy pendiente y muy encima de los obreros. Aunque tengas a alguien gestionando la reforma, nadie va a fijarse tanto en los detalles como el propietario del inmueble.

Cualquier aspecto sobre la reforma déjalo por escrito, incluso aquellas cosas que tu des por hecho. De lo contrario, correrás riesgos innecesarios y podrías llevarte

sorpresas bastante desagradables. No asumas nada en una reforma, todo por escrito. Obviamente, salvo que ya tengas una empresa de confianza, compara distintas empresas de reformas e intenta recabar tanta información y referencias como sea posible.

No dejes presupuestos abiertos, zanja un precio, y un calendario de pagos con todo incluido. De no ser así, muy probablemente recibas una llamada un día diciendo que ciertas cosas no estaban incluidas.

Sé exhaustivo en la elaboración del contrato y deja bien claro que todo está incluido en el presupuesto. Revisa el documento tantas veces como sea necesario antes de firmar y por supuesto nunca hagas el último pago hasta asegurarte de que la reforma cumple con lo estipulado en el contrato.

### 4) Si eres manitas, sin duda reformar es el camino

Si tienes tiempo, ganas y habilidades para hacer la reforma o parte de ella esta es la opción más recomendable. Una reforma siempre añade valor y si además eres capaz de hacerlo a un coste muy inferior estarás construyendo *Equity* de forma instantánea.

### 5) Utiliza ahorros, no préstamos personales

A la hora de hacer una reforma, te recomiendo que utilices ahorros. Pedir un préstamo personal no es buena idea salvo que lo consigas a un tipo de interés muy atractivo, por ejemplo, inferior al 5%.

Otra razón para utilizar tus ahorros es que valorarás más cada euro que

inviertas en la reforma. Las personas tendemos a valorar mucho más lo ahorrado que lo que nos prestan cuando lo cierto es que el coste de pedir prestado es muy superior al de nuestros ahorros. Si utilizas tus ahorros serás más disciplinado y firme a la hora de negociar los presupuestos.



# LECCIÓN 36. CUÁNDO ES RAZONABLE VENDER

*Si se encuentra en un barco con fugas crónicas, es probable que la energía dedicada a cambiar de barco sea más productiva que la energía dedicada a reparar fugas.*

*-Warren Buffett*

A estas alturas ya sabemos que nuestro principal objetivo en la inversión inmobiliaria es conseguir acumular activos de calidad que generen rentas que nos permitan aumentar nuestros ingresos en el futuro.

Así que, por lo general, **salvo que hayamos cometido un error**, intentaremos no desprendernos de estos activos salvo en tres escenarios muy concretos:

- 1) Cuando la rentabilidad teniendo en cuenta el valor de mercado del inmueble es baja.
- 2) Cuando vendiendo un inmueble grande podemos financiar dos más pequeños que estimamos sean más rentables y de paso aprovechemos del apalancamiento. (Ver Lección 13)
- 3) Para seguir la estrategia trampolín. (Ver Lección 22)

## **Rentabilidad en base al valor de mercado**

Cuando invertimos en un inmueble, cada cierto tiempo es recomendable analizar cuál es la rentabilidad que está generando en base a su valor de mercado y compararlo con otras alternativas de inversión. Esto es especialmente importante cuando hay un boom en el sector y los precios suben a un ritmo muy por encima de las subidas salariales. En estos casos, es el crédito fácil el que impulsa los precios en mayor medida apreciándose el inmueble demasiado rápido.

Cuando un inmueble se aprecia muy por encima de lo que lo hace la renta que éste genera es posible que la rentabilidad generada por el inmueble no sea tan alta como calculamos inicialmente. Si bien es cierto que la rentabilidad respecto al precio de coste es muy buena, lo cierto es que tenemos que hacer el análisis con el precio actual porque, al fin y al cabo, ese valor es el verdadero capital que está trabajando para producir dichas rentas.

Es en esos momentos, en los que la rentabilidad respecto al valor actual es demasiado baja, cuando conviene explorar otras alternativas de inversión. La comparación más clara sería con la rentabilidad por dividendo de empresas. Los

dividendos son la parte de los beneficios que la empresa decide repartir a sus accionistas, es decir, el equivalente a la renta que produce un inmueble.

Si la rentabilidad por dividendo es bastante superior a la obtenida por nuestro inmueble, tendremos que valorar la opción de vender un activo para comprar otro.

Eso puede ocurrir si los ciclos de la Bolsa y el mercado inmobiliario no están sincronizados. Se trataría de vender el activo en el sector sobrecalentado o en fase de burbuja para entrar en otra clase de activo donde los precios se están quizá recuperando de un mercado bajista.

Para tomar esta decisión, la diferencia en rentabilidad debe ser significativa por varias razones:

1) Si todavía debemos parte de la hipoteca, tendremos que calcular cuánto realmente nos queda después de pagar la deuda.

2) Debemos tener en cuenta que pagaremos impuestos por la ganancia patrimonial generada.

3) Todo cambio implica un riesgo y el *timing* no es fácil.

Así pues, será el capital disponible después de impuestos con el que tendremos que hacer nuestra valoración y análisis.

**Ejemplo: Jorge se plantea vender su piso libre de cargas.**

*¿Qué datos debería tener en cuenta para calcular la rentabilidad actual?*

Valor de mercado del piso: 180.000€

Renta bruta: 9.000€

Gastos (IBI, Seguro, Comunidad): 1.000€

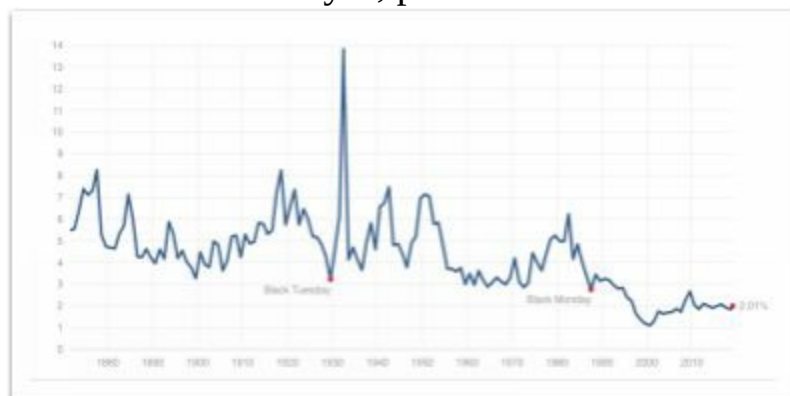
Renta neta: 8.000€

Rentabilidad:  $8.000€ / 180.000 = 4,4\%$

*¿Qué datos debería tener en cuenta para considerar una alternativa?*

El siguiente gráfico muestra la rentabilidad por dividendo (dividend yield) del S&P 500. Este índice incluye las 500 empresas más importantes de la economía Americana.

Como vemos, la media es de 2.01% actualmente en 2020. Jorge, en cualquier caso, debería analizar sus empresas favoritas para ver si ellas dan una rentabilidad mayor, pero con esa cifra media parece complicado.



De todas formas, veamos la rentabilidad por dividendo de 6 empresas que Jorge considera fiables.

<b>Apple</b>	1.0%
<b>Nike</b>	0.98%
<b>McDonalds</b>	2.8%
<b>Coca-Cola</b>	3.6%
<b>Procter &amp; Gamble</b>	2.6%
<b>Microsoft</b>	1.1%
<b>Media</b>	<b>2.01%</b>

Como podemos observar, la rentabilidad por dividendo coincide y sigue siendo inferior a la rentabilidad que consigue con su inmueble. De hecho, hace tiempo que es bastante complicado encontrar un grupo de empresas que tengan rentabilidades iguales o superiores al 4,4% que Jorge obtiene en su inmueble.

En este caso, Jorge tendría pocas razones para vender dadas las circunstancias.

*¿Qué ocurriría si el precio del piso se duplicara y el alquiler se mantuviese constante?*

En esto caso, la rentabilidad se reduciría a la mitad 2.2%. En ese escenario, sigue sin haber una diferencia significativa, por lo que Jorge debería conservar su inmueble.

*¿Y que ocurriría si, además, las acciones seleccionadas bajaran un 50% y los dividendos se mantuvieran constantes?*

En este caso, la rentabilidad media por dividendo sería del 5% doblando la rentabilidad del piso de 2.2%. En ese escenario, previo análisis y valoración de las empresas, la venta del piso sería sin duda una opción a considerar.

# LECCIÓN 37. ¿VALE LA PENA AMORTIZAR LA HIPOTECA?

*Que puedas comprar algo, no significa que puedas permitirte.*  
-Suze Orman

Si tienes una hipoteca o la vas a tener en el futuro, en algún momento de tu vida te vas a plantear si vale la pena pagarla más rápido para así ahorrarte dinero en forma de intereses. Es cierto que esta decisión siempre es buena ya que muestra disciplina financiera, pero es necesario que también tengas otros factores en cuenta antes de destinar gran parte de tu liquidez a la amortización del préstamo hipotecario.

En esta lección vamos a ver las 5 claves o preguntas que debes tener en cuenta a la hora de decidir si ésta es la mejor decisión que puedes tomar dentro de tu plan financiero.

## 1) ¿Qué otras deudas tienes?

Esto es importante porque no tiene sentido amortizar una hipoteca cuando todavía estás pagando préstamos personales con tipos de interés más altos.

Por lo tanto, si estás pagando una reforma, un coche o los estudios de tus hijos con un préstamo personal, primero libérate de ese tipo de deudas.

No olvides que la deuda hipotecaria es la deuda más barata que tendrás en tu vida. Además, tienes la ventaja de tener esas buenas condiciones durante 20, 25 o incluso 30 años.

Y no olvidemos que actualmente con tipos de interés fijos en torno al 2% esto presenta una magnífica oportunidad para endeudarse a largo plazo de forma muy económica.

Por todas estas razones, este tipo de deuda es la última que tienes que amortizar.

## 2) ¿Ya tienes un fondo de emergencia?

El fondo de emergencia lo podríamos definir como la cantidad necesaria para vivir durante 6 o 12 meses si te quedaras sin fuentes de ingresos.

Por ejemplo, si los gastos de la unidad familiar fuesen de 2.000€/mes, tu primer objetivo financiero debería ser tener al menos 12.000€ en una cuenta aparte que no vas a utilizar para absolutamente nada salvo emergencias.

No lo inviertas en ningún tipo de activo porque no sabes cuando lo vas a necesitar y podrías malvender y perder una parte importante del capital. Si amortizas con ese dinero y luego tuvieses problemas de liquidez, tendrías un gran problema ya que tendrías que endeudarte con un préstamo personal y pagar un alto precio cuando realmente no era necesario descapitalizarse.

## 3) ¿Eres capaz de ahorrar al menos un 20% de tu salario?

Cuando una no ahorra, es muy peligroso deshacerse de la poca liquidez de la que dispone. Si uno de los dos pierde el empleo o sufre una reducción de jornada, esa liquidez es vital. Primero deberías centrarte en desarrollar hábitos que te permitan incrementar tus ingresos o reducir gastos que hagan que de forma consistente ahorres un 20% de los ingresos de la unidad familiar.

## 4) ¿Cuáles son tus planes de futuro?

Si tienes proyectos importantes a la vista como pueden ser bodas, reformas, gastos importantes o algún tipo de inversión que pueda requerir de gran parte de tu dinero, no amortices la hipoteca. Utiliza esa liquidez y evita endeudarte para financiar ese tipo de gastos o inversiones con préstamos más caros. La visión a medio-largo plazo es muy importante en la vida y sobre todo en la planificación financiera de uno mismo. Antes de tomar decisiones importantes, tienes que pensar de forma estratégica y decidir si llevar a cabo esa operación tiene sentido dentro de tu mapa financiero.

## 5) ¿Crees que puedes conseguir mejores rentabilidades sin asumir mucho riesgo?

El coste de oportunidad de amortizar un préstamo es que ese dinero no puede producir ninguna rentabilidad. Por ello debemos pensar: ¿puedo obtener mayor rentabilidad en otro lugar sin asumir riesgos excesivos? Por ejemplo, si pagamos un 2% fijo y estimamos que un ETF nos ofrezca un 6%

anual puede tener sentido no amortizar.

Dicho esto, no todos somos iguales. Esto que acabo de explicar puede valer para gente más experimentada o que tolere mejor el riesgo y la incertidumbre. Si este es tu perfil, esta sería la mejor opción. Sin embargo, para gente más conservadora, la tranquilidad no tiene precio. No todo el mundo gestiona igual la incertidumbre y el riesgo. Por ello, si no te gusta invertir en Bolsa y valoras mucho la tranquilidad, amortizar la hipoteca va a ser la mejor decisión que puedas tomar.

Sin duda, esta opción es mucho mejor que tener el dinero parado en el Banco. Al menos de esta forma, cuando canceles la hipoteca te sentirás en paz y, si lo deseas en un futuro, siempre puedes lanzarte a comprar otra propiedad y repetir el proceso.

# LECCIÓN 38. APRENDIENDO DE LA BURBUJA DE 2008.

*Las 4 palabras más peligrosas en la inversión son: Esta vez es distinto.  
- Sir John Templeton*

Han pasado doce años de una de las peores crisis que hemos vivido en España. Si eres muy joven quizá no lo recuerdes, pero afectó a muchísimas familias de forma permanente. Prácticamente todas las personas que compraron su primer inmueble entre 2007 y 2009 se vieron afectadas. Estas personas, financiaron prácticamente al 100% la compra de un inmueble con un precio muy inflado. Es un error del que no se pueden desprender y, en las peores situaciones, ha supuesto la ruina familiar.

La pregunta que nos debemos hacer es: ¿Fue un error evitable?

Para responder a esa pregunta tenemos que recordar los datos con los que esas decisiones se tomaron y calcular cuál era la rentabilidad de un alquiler comparado con los tipos de interés ofrecidos por el banco u otras opciones sin riesgo.

Los datos importantes a tener en cuenta son:

- La inflación era de un 3.5% aproximadamente.
- Los tipos de interés bajaron del 5% en Septiembre 2001 al 2% en Junio 2003 y se mantuvieron a ese nivel durante unos 2 años. En Junio 2005, empezaron a subir desde el 2% hasta llegar a algo más del 5% en Junio 2008. A partir de ahí, empezaron a bajar hasta llegar a tipos 0.
- Financiación del 100% o más de prácticamente todas las operaciones.
- Los precios de 2001 a 2008 subieron más de un 200%, es decir, se triplicaron o más.



Sabiendo esto, ¿cuál era la rentabilidad que uno podía esperar si compraba algo para alquilar teniendo en cuenta sólo la renta generada y **no la apreciación** del inmueble?

En Valencia, el record histórico del precio medio del metro cuadrado de alquiler fue 8.83€ en 2008. Actualmente, en Diciembre de 2020, el precio es del 8.30€/m<sup>2</sup>. Es decir, en el momento más álgido de la burbuja, los alquileres eran de media un 5% superiores a ahora.

Entre 2007 y 2009, el precio medio del metro cuadrado de vivienda para la compraventa fue de entre 2.000€ y 2.400€/m<sup>2</sup>.

Actualmente, este precio en Agosto 2021 es de 1.847€.

Es decir, en el momento más álgido de la burbuja los precios eran de media en la ciudad de Valencia entre un 20% más caros.

¿Qué rentabilidad podía obtenerse por entonces?

Hagamos un ejercicio de aproximación. Los siguientes cálculos pueden tener un margen de error, pero nos servirán para ilustrar rentabilidades aproximadas.

Tomemos como referencia el barrio de Arrancapins de Valencia. En este barrio un piso de segunda mano de 85m<sup>2</sup> en buen estado, pero sin reforma reciente actualmente en 2021 se vende por unos 155.000€. Los alquileres rondan los 700-750€. Si tenemos en cuenta gastos adicionales de un 13% a la hora de compraventa el precio de coste real aproximado es de 175.000€. Con esos datos sabemos que la rentabilidad bruta actual en ese barrio es de aproximadamente un 4.9% y la rentabilidad neta en torno a un 3.9%. Es importante recordar que los alquileres están cerca de máximos históricos.

En 2007 los precios de los alquileres eran prácticamente los mismos. Sin embargo, los precios eran como hemos dicho más de un 20% de media más caros lo cual nos sirve para estimar que por entonces el precio de compraventa sería de

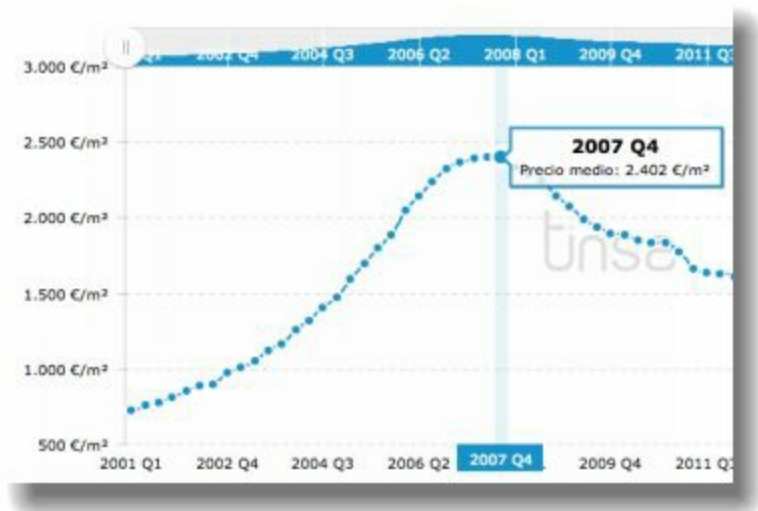
mínimo unos 186.000€. Añadiendo el 13% de gastos, nos situaríamos en un coste total de 210.000€. Suponiendo que los alquileres eran de unos 750-800€. La rentabilidad bruta era de aproximadamente 4.4% lo que neto sería

aproximadamente un 3.5%.

Teniendo en cuenta que los inmuebles en la ciudad de Valencia tenían de media un retorno neto de 3.5% y los tipos de interés estuvieron entre un 3% y un 5% esos años, los compradores/inversores estaban arriesgando grandes cantidades de dinero para obtener lo mismo o menos que podían obtener sin correr ningún riesgo.

¿Cómo se explica ese comportamiento?

Por un lado, por falta de análisis. Por otro lado, porque la gente que “invertía” lo que realmente hacía era especular. La diferencia es que **aquellos que especulan compran únicamente en base a una futura apreciación**. Y recordemos que los precios subieron con fuerza durante 8 años, especialmente en 2006, 2007 y 2008.



Fuente: Tinsa

Como vemos, esa estrategia es muy arriesgada ya que en algún momento la música deja de sonar. Cualquier persona que hubiera hecho este simple análisis se habría dado cuenta de que su compra tenía muy poco sentido y estaba destinada a fracasar. Si a eso le sumamos el elevado apalancamiento con el que se realizaban las operaciones, no es de extrañar que tanto los especuladores como el sector en general sufrieran una crisis sin precedentes.

En cuanto a aquellos que compraban su primera vivienda, se vieron en una situación muy complicada. En cualquier caso, este tipo de análisis les habría dado una idea de cómo estaba el mercado y quizá haber alquilado

durante un tiempo en lugar de comprar en los peores años del boom.

**Es importante que observemos que mientras que en aquel momento invertir para obtener un 3.5% neto no tenía ningún sentido, ahora con tipos 0, ese retorno es bueno siempre y cuando las condiciones no cambien.**

En aquellos años, las entidades bancarias ofrecían un tipo de interés por nuestros ahorros que nos permitía mantener nuestro poder adquisitivo. **Aunque parezca contradictorio, a veces no hacer nada con nuestro dinero y esperar puede ser una gran inversión. Tener efectivo parado durante cierto tiempo puede ser una bendición. Todo depende de las circunstancias.**

Actualmente el panorama es peligroso ya que mientras las alternativas sin riesgo renten un 0%, mucha gente entrará en el sector lo que podría provocar otra burbuja de nuevo. Lo cierto es que los tipos pueden mantenerse muy bajos durante mucho tiempo, sólo hay que mirar a Japón con tipos al 0% desde el año 2000. En definitiva, aunque es fácil dejarse llevar por las emociones en tiempos de burbuja, debemos mantener la cabeza fría y analizar las oportunidades de inversión de forma objetiva.

Como dijo el gran inversor Warren Buffett:

*“Regla nº1: Nunca pierdas dinero. Regla nº2: Nunca olvides la regla nº1.”*

# LECCIÓN 39. COMPRAR NO SIEMPRE ES LA MEJOR OPCIÓN

*En el colegio aprendemos a pensar de la misma manera, pero la verdadera educación consiste en aprender a pensar de forma distinta. -  
Debasish Mridha*

En este capítulo voy a intentar arrojar luz sobre una de las preguntas más importantes que una persona se hace a lo largo de sus vidas. Una decisión que va a definir en gran medida tu éxito o fracaso financiero. ¿Compro o alquilo?

La respuesta a esta pregunta se puede enfocar desde distintos ángulos. Cuando uno se debate entre comprar una vivienda o alquilarla, generalmente lo que hace es justificar su decisión de compra o venta entre la diferencia del pago de la hipoteca y el alquiler. Hay gente que directamente ni hace ese ejercicio y la compra, simplemente porque le gusta, sin realizar ningún tipo de análisis.

En cualquier caso, justificar la compra de una propiedad en función de la diferencia entre la hipoteca y el alquiler no es la forma correcta de analizar la transacción por distintas razones:

- 1) Uno puede convertir una mala compra en buena si simplemente decide financiar a 30 años ya que reduce el pago mensual de la hipoteca.
- 2) No tienes en cuenta los costes irre recuperables que tiene ser propietario de una casa: mantenimiento, los gastos de comunidad y los impuestos.
- 3) No tienes en cuenta el coste de oportunidad del capital que inviertes en forma de *Equity*.

Para reflejar estos costes que tiene un propietario, pero no un inquilino, podemos seguir una fórmula. Esta fórmula no es fija. De hecho, en cada país y para cada persona esta fórmula será distinta por 2 razones:

- 1) El coste de financiación va a ser distinto en función de cómo de solvente es tu perfil y en función de los tipos de interés en el momento de tu compra.
- 2) Los gastos de mantenimiento, impuestos y comunidad variarán en función del tipo de propiedad y de la ciudad o país donde compres.

REGLA DEL 4%	
Mantenimiento	0.75%
Impuestos y Comunidad	0.50-0.75%
Coste Financiación	2.5%
Coste del Equity	2.5%



El coste del Equity es la diferencia entre lo que podrías obtener en Bolsa según datos históricos y la apreciación de tu inmueble. Aquí es importante destacar que yo he ajustado a la baja ya que tradicionalmente el diferencial es del 3% dada las altas valoraciones de la Bolsa Americana.

Por otro lado, aquí quiero hacer hincapié en una cosa: Esto tiene sentido si la persona que alquila tiene una mentalidad inversora y realmente invierte en un ETF todo ese dinero que deja de invertir en la propiedad. Y yo diría que el 90% de la gente que alquila y podría comprar realmente no hace eso, si no que gasta más. Por ejemplo, imaginemos que te interesa comprar un adosado de 300.000€ + 30.000€ de impuestos. El coste aproximado es de 330.000€. Si utilizamos un 4%, podrías esperar gastar 2475€ en mantenimiento y seguros, entre 1650€ y 2475€ en impuestos, gastos de comunidad y posibles derramas y, por último, tendrías el coste de financiación. Aquí lo importante es que juegues con los porcentajes, si ves que los gastos estimados son mayores o menores, ajústalo y calcula cuanto

representan porcentualmente.

Asumiendo que, en este caso, se cumple la fórmula del 4% porque los gastos son de 0.75% y porque financiamos a un 2.5% lo que tendríamos que hacer es multiplicar el coste de la propiedad por 4% y dividirlo entre 12.

Esto nos dará el valor o el umbral que nos ayudará a decidir si vale la pena comprar o alquilar. En este caso,  $(330.000 * 0,04) / 12 = 1.100\text{€}$

¿Qué quiere decir esto? Que si puedes alquilar la casa por ese precio o menos, puede tener sentido alquilar en esos casos. Si la casa se alquila por más, entonces generalmente tendrá sentido comprar. Obviamente, siempre y cuando comprarla no suponga poner en riesgo el bienestar de tu familia. Ahora observa la tabla resumen que he preparado para que veas de un vistazo rápido si compensa comprar o alquilar en base a esta fórmula, pero ajustándola al 4.5% y al 5% en caso de que las condiciones del 4% no se den.

Coste Propiedad	4%	4,50%	5%
100.000 €	Alquila si = o menos de 333 €	Alquila si = o menos de 375 €	Alquila si = o menos de 417 €
150.000 €	500 €	563 €	625 €
200.000 €	667 €	750 €	833 €
250.000 €	833 €	938 €	1.042 €
300.000 €	1.000 €	1.125 €	1.250 €
350.000 €	1.167 €	1.313 €	1.458 €
400.000 €	1.333 €	1.500 €	1.667 €
450.000 €	1.500 €	1.688 €	1.875 €
500.000 €	1.667 €	1.875 €	2.083 €

Como ves, en estos casos, generalmente las propiedades de menos de 200.000€ tiene sentido comprarlas. Como norma general, a más caras, menos sentido tendrá la compra porque, además de su elevado precio, pagarás más impuestos, tendrás más gastos de mantenimiento y generalmente no podrás repercutir en su totalidad ese coste en la renta del alquiler por el ya mencionado techo del mercado.

**Esa es la razón por la que generalmente tiene sentido vivir de alquiler en zonas Premium en lugar de comprar. Esta es mi estrategia de cara al futuro. Pagar con parte del cashflow de mis inversiones rentables, el alquiler de la propiedad que más me guste en cada momento pero que no es rentable como inversión.**



# LECCIÓN 40. ¿VALE LA PENA INVERTIR EN ALQUILER VACACIONAL?

*Aprende todos los días, pero sobre todo de las experiencias de los demás.  
Es mucho más barato.  
-John Bogle*

Como inversor inmobiliario, depende de ti elegir qué estrategia de inversión se ajusta más a tu perfil y circunstancias. Mucha gente está interesada en el alquiler vacacional ya que en ciertas localidades puede tener sentido dadas las altas rentabilidades brutas que pueden obtenerse y que superan al alquiler tradicional.

Sin embargo, no todo lo que reluce es oro. Por eso, en esta lección quiero hablar de los aspectos más importantes que tienes que tener en cuenta antes de dar el salto al mundo del alquiler vacacional.

**¿En qué se diferencia el alquiler vacacional de un alquiler tradicional?**

## **Duración del contrato de alquiler**

En primer lugar, la principal diferencia entre alquilar por Airbnb, por ejemplo, y un alquiler tradicional es la duración del contrato de alquiler. Airbnb se utiliza con mayor frecuencia como alquiler vacacional de muy corta estancia. Se asemejaría a explotar tu vivienda casi como un hotel. Generalmente las personas hacen uso de Airbnb para un fin de semana, un puente o incluso estancias algo más largas en vacaciones importantes como verano, Semana Santa o Navidades. Por el contrario, en los alquileres a largo plazo el contrato de arrendamiento suele durar al menos seis meses y puede extenderse hasta los 5 años en España si así lo desea el inquilino.

**Airbnb es más flexible y potencialmente más rentable**

En Airbnb, las tarifas son más flexibles y pueden reflejar la realidad económica al instante porque los anfitriones tienen más control sobre cuánto cobrar en cada momento, lo que puede tener un impacto importante para quienes viven en un área turística con una temporada alta definida.

Sin embargo, con un alquiler a largo plazo, estás obligado a mantener la renta estipulada en el contrato de arrendamiento. Así pues, en una situación donde tienes un inmueble en una zona con cada vez más demanda, Airbnb te va a permitir explotar de forma casi instantánea la creciente popularidad de tu barrio lo cual hará que tu rentabilidad bruta anual sea muy superior a la que

obtendrías mediante el alquiler tradicional ya que tendrías que esperar 5 años para poder beneficiarte de la misma situación. De todas formas, ten en cuenta que para superar la rentabilidad del alquiler tradicional necesitas una alta ocupación, superior al 70%. Según un estudio de Alquiler Seguro, el alquiler turístico solamente iguala la rentabilidad del residencial a partir del 60% de ocupación en Madrid o 50% en Barcelona. No obstante, no siempre salen las cuentas ya que en algunos distritos de Madrid como Carabanchel o Chamberí ni siquiera alquilando la vivienda 24 noches al mes, el alquiler turístico resulta más rentable que el alquiler tradicional. En cambio, en otros mercados puede no ser necesario llegar a ese umbral, siempre habrá excepciones. La siguiente tabla nos da una idea de lo que podríamos esperar en Madrid.

DISTRITO ▼	OCUPACIÓN MÍNIMA PARA EL ALQUILER TURÍSTICO
Arganzuela	60-70% (entre 18 y 21 noches)
Barajas	50-60% (entre 15 y 18 noches)
Carabanchel	El alquiler turístico no alcanza la ocupación mínima rentable
Centro	70-80% (entre las 21 y 24 noches)
Chamartín	60-70% (entre las 18 y 21 noches)
Chamberí	El alquiler turístico no alcanza la ocupación mínima rentable
Ciudad Lineal	70-80% (entre las 21 y 24 noches)
Fuencarral – El Pardo	El alquiler turístico no alcanza la ocupación mínima rentable
Hortaleza	70-80% (entre las 21 y 24 noches)
Latina	70-80% (entre las 21 y 24 noches)
Moncloa – Aravaca	El alquiler turístico no alcanza la ocupación mínima rentable
Moratalaz	60-70% (entre las 18 y 21 noches)

Es muy importante que hagas un estudio exhaustivo de tu zona y calcules bien los ingresos y gastos estimados en base a distintas tasas de ocupación para poder así compararlo con lo que obtendrías en un alquiler tradicional y

valorar si compensa la diferencia. Recuerda que en el alquiler vacacional los gastos de suministros e internet corren por tu cuenta y el inmueble sufre un mayor desgaste pues la gente no lo trata como su vivienda. Además, si decides delegar la gestión del check-in, check-out y limpieza puede costarte hasta un 20% de la renta generada.

### **Airbnb es más seguro**

Muchas personas tienen miedo de abrir las puertas de sus casas a desconocidos. Airbnb, conocedor de esta preocupación, ofrece a sus anfitriones varias opciones para que el propietario se sienta seguro a la hora de arrendar su inmueble.

#### ***La Garantía para anfitriones***

Está diseñada para proteger a los anfitriones en el caso de que un huésped que se aloje en tu inmueble cause daños a tus bienes, tu edificio o tu inmueble. No es un seguro, ni sustituye a la póliza que tengas contratada como propietario. Tiene una cobertura de hasta 1 millón de dólares, pero no cubre dinero en efectivo, ni objetos de

valor, obras de arte, joyas, mascotas ni responsabilidad civil.

Por eso es recomendable que si decides alquilar por esta vía, guardes en un lugar seguro los objetos de valor cuando alquiles tu inmueble o te los lleves a otra propiedad. El programa tampoco cubre las pérdidas o daños a la propiedad derivados del desgaste habitual.

#### ***Seguro de protección para anfitriones***

Cubre a los anfitriones frente a reclamaciones de terceros por lesiones o daños a la propiedad.

Los anfitriones pueden acogerse a él en todo momento, independientemente de si cuentan con otro tipo de cobertura contratada previamente, aunque solo actúa como protección principal si sucede un incidente durante una estancia en un alojamiento en Airbnb.

Alquilar por Airbnb también tiene dos ventajas:

- 1) Te aseguras de cobrar las rentas pues se pagan por adelantado y con Airbnb como intermediario desapareciendo así el riesgo de impago.
- 2) El hecho de que se trate de alquileres vacacionales o de corta estancia hace prácticamente imposible una ocupación ilegal. Los pocos casos que se han dado de ocupación ilegal ocurren cuando se alquila por estancias más largas, así que no te lo recomiendo.

Es decir, de esta forma prácticamente reduces los dos riesgos más

importantes que tiene la inversión inmobiliaria tradicional.

### **El alquiler vacacional supone una gestión más activa**

Cuando uno alquila su casa de la forma tradicional a largo plazo, si uno alquila el inmueble en buen estado la interacción con tu inquilino es mínima. En mi experiencia, he tenido que estar en contacto con mis inquilinos menos de 4 veces al año.

Es decir, una vez alquilas un buen inmueble, la gestión es muy pasiva. Además, no vas a tener que perder tiempo buscando otros inquilinos seguramente en un par de años o más si tienes suerte.

Todo esto hace que el alquiler tradicional de un inmueble joya sea sin duda un ingreso de gestión pasiva.

Ahora bien, la historia cambia cuando decidimos alquilar por Airbnb u otras plataformas ya que la rotación es semanal. Esto, como imaginarás, va a tener como consecuencia una mayor implicación por tu parte.

Si deseas alquilar por Airbnb tendrás entre otras cosas que:

- **Responder con rapidez:** mantén un índice de respuesta alto contestando a las consultas y las solicitudes de reserva en un plazo de 24 horas.
- **Estar atento al teléfono durante la estancia:** muchas veces tus inquilinos necesitarán indicaciones para llegar al lugar o te harán preguntas relacionadas con el funcionamiento de la casa o dónde encontrar ciertas cosas.
- **Aceptar las solicitudes de reserva:** acepta las solicitudes siempre que tu disponibilidad te lo permita para que los viajeros sepan que los recibirás con los brazos abiertos.
- **Mantener una valoración general alta:** vayan donde vayan, los huéspedes siempre esperan encontrarse el mismo nivel de calidad.
- **Recibirles:** aunque deberías automatizar el check-in. Esto puedes hacerlo con esas pequeñas cajas protegidas con una contraseña.
- **Limpieza:** Limpiar y lavar cada vez que tengas una visita supone un gran trabajo. Si lo delegas, también supone un coste que podrás repercutir, aunque dependiendo de la propiedad puede que no cubras costes.
- **Lidiar con quejas de vecinos:** Es posible que recibas quejas de tus vecinos lo cual te hará perder tiempo y probablemente

incremente tu ansiedad. Puede que los huéspedes inviten a más gente de lo acordado y que sean especialmente ruidosos.

### **El alquiler vacacional tiene peor fiscalidad**

Si apostamos por el alquiler vacacional porque vemos que en nuestra zona tiene sentido, antes de dar luz verde no podemos olvidarnos de los impuestos.

La rentabilidad neta después de impuestos es lo que realmente nos enriquece y como imaginarás, la fiscalidad es distinta si hablamos de alquiler de larga duración o de alquiler vacacional.

En cada país estas cifras serán distintas. Veamos lo que ocurre en España en este sentido.

Los rendimientos obtenidos por el arrendamiento se incluirán en la declaración de IRPF del propietario del inmueble, por la diferencia entre los ingresos íntegros y los gastos fiscalmente deducibles que analizaré en el último bloque del libro. En este caso, no será de aplicación la de reducción del 60% por arrendamiento de vivienda, por no tratarse de un arrendamiento permanente, por lo que las rentas tributarán en su totalidad. Esto, como podrás

imaginar, es una gran desventaja y penaliza muchísimo la rentabilidad neta después de impuestos.

Recuerda que el beneficio final se sumará a tu tramo de IRPF, por eso, cuanto mayor sean tus rendimientos del trabajo o tus ingresos profesionales, más tributarás.

Además, como también ocurre con el alquiler tradicional, durante los periodos de tiempo en que los inmuebles no estén alquilados, el propietario deberá tributar por imputación de rentas inmobiliarias. El importe a computar en la declaración de IRPF será el resultante de aplicar el 2% del valor catastral de la vivienda o el 1,1% cuando los valores catastrales han sido revisados prorrateado por la parte del tiempo en que el inmueble a estado a su disposición, es decir, no alquilado.

Veamos el efecto que tiene no poder aplicar la reducción del 60% para una persona que tribute por un 20% de sus ingresos laborales de IRPF. Si lograrse una renta neta anual (después de restar gastos) por su piso de 15.000€ mediante Airbnb, tendría que pagar  $(15.000 \times 0.2)$  3.000€ de impuestos.

Beneficio: 12.000€

Si lograrse una renta neta anual por su piso de 15.000€ mediante alquiler tradicional, tendría que pagar  $(15.000 \times 0.4 \times 0.2)$  1.200€ de impuestos. Beneficio: 13.800€ o lo que es lo mismo, 150€ más al mes.

Si asumimos que el alquiler vacacional es más rentable y solo podemos lograr una renta anual de 13.000€ con el alquiler tradicional, tendría que pagar  $(13.000 \times 0.4 \times 0.2)$  1.040€ y el beneficio neto en este caso sería de 11.960€.

Es decir, incluso sacando 2.000€ más de beneficio anual o lo que es lo mismo 166€ más al mes, el beneficio neto después de impuestos sería prácticamente el mismo. Además, tendría que pagar también por imputación de renta por los días que no hubiese estado alquilado el inmueble. Cuanto mayores sean tus ingresos laborales, más te va a penalizar no tener la reducción porque tributarás a un tipo más alto.

Ten en cuenta además que gestionar un alquiler turístico tiene un coste en cuanto al tiempo que vas a perder. En consecuencia, **deberías apostar por este alquiler sólo si el diferencial es muy alto**. Por ejemplo, si lograses rentas netas de un 30% o más. De lo contrario, a mi personalmente no me compensaría.

### **El alquiler vacacional es más incierto e inestable**

Los ingresos del alquilar vacacional van a fluctuar y cada año probablemente sean distintos. Esto puede ser un inconveniente si esta propiedad genera un *cashflow* vital para tu día a día.

Esta volatilidad puede reducirse comprando una vivienda con una fuerte demanda. Además, es aconsejable que compres algo que se alquile bien durante todo el año, no solo en verano, por ejemplo.

Por otro lado, tenemos la incertidumbre regulatoria. Muchas ciudades ponen trabas a este tipo de alquiler y esto puede afectar tanto a tu habilidad para explotar la propiedad como a su precio de venta si necesitas vender.

Siempre asegúrate antes de comprar que la localidad permite y es favorable a este tipo de inversiones.

**Consejo final: Si quieres tener más tranquilidad, compra una propiedad que pueda destinarse a ambos usos por si el alquiler vacacional no funciona o ves que no es para ti. De lo contrario, estarás corriendo un riesgo innecesario.**

# BLOQUE V. HOJA DE RUTA Y FISCALIDAD



# LECCIÓN 41. INVERTIR EN INMUEBLES DESDE CERO

*La persona que está sentada en la sombra hoy, lo está porque plantó un árbol hace mucho tiempo.*

*- Warren Buffett*

En este capítulo, vamos a hablar de cómo podemos llegar a acumular mucha riqueza gracias a la inversión inmobiliaria empezando sin nada. Este plan está basado en el plan que yo empecé a los 26 años y que sigo llevando a cabo. Para mi ha sido muy útil, por eso lo comparto. Si ves que no es para ti o no estás de acuerdo, no pasa nada. Cada uno tiene un estilo, un perfil de riesgo, unas preferencias y unas circunstancias.

Los datos que presento son factibles en mi ciudad, quizá tu ciudad sea más cara, o más barata. Que el plan sea factible, no quiere decir que sea fácil de lograr. Cualquier cosa que merezca la pena en esta vida requiere de esfuerzo y sacrificio.

Cuando uno tiene 20 años generalmente no piensa en invertir y los pocos que lo hacen no suelen tener un plan concreto. A esta edad lo más atractivo suele ser la inversión en acciones o criptomonedas y suelen vender cuando se gana algo que uno considera decente.

Mi objetivo con este capítulo es demostrarte, paso a paso, cómo uno puede cambiar su futuro si tiene una visión a largo plazo e invierte con sentido. Si no tienes 20 años, este plan también tiene valor para ti, tendrás que adaptarte cómo puedas a él según tu edad. Si eres padre o madre con hijos en la adolescencia será muy importante para ellos.

Imaginemos que tienes 20 años. Puede que estés estudiando o puede que ya estés trabajando. En cualquier caso, vamos a asumir que tienes 0 euros en tu cuenta bancaria y que vives con tus padres o tus padres te mantienen

durante tus estudios. Si estás estudiando, lo primero que tienes que hacer es pensar que vas a competir con mucha gente en el futuro y que si quieres tener ingresos altos vas a tener que trabajar más duro y de forma más inteligente que la media. Una vez entendemos esto, lo primero que tienes que hacer es buscar un trabajo por horas los fines de semana, períodos festivos y/o verano.

Un trabajo a tiempo parcial podría permitirte ganar 500€ al mes o 6.000€ al año, al menos ese debería ser tu objetivo. Puedes trabajar para alguien como camarero, puedes ofrecer tus servicios dando clases, ayudando a gente mayor, repartiendo comida a domicilio, monitor de verano...hay mil formas, sé creativo, seguro que se te ocurre algo.

Para ayudarte a conseguir este objetivo de 6.000€ anuales, pide a tu familia que todos tus regalos de cumpleaños y de navidades sean dinero en la medida de lo posible y vende todas aquellas cosas que no utilices. Si ya estabas trabajando, deberías haber podido ahorrar más, pero vamos a hacer números con el perfil del estudiante.

Conforme vayas cobrando, el 75% de lo que ganes inviértelo en un ETF del SP500 como el Vanguard SP500. Esto serían 375€ si cobraras mes a mes o 4.500€ al año.

A los 24 años deberías haber invertido 18.000€ ( $4.500 \times 4$ ). Una vez tengas 24, deberías haber acabado tus estudios universitarios incluso si estudias un máster. Si acabas antes, mucho mejor. Si estabas trabajando, deberías haber logrado mejorar algo tu salario. Es decir, a los 24 como tarde deberías poder ahorrar el doble con tu primer empleo

o tu mejora en tu anterior empleo. Estaríamos hablando de ahorrar 750€ o 9.000€ al año. Si no puedes llegar a esas cifras porque tu trabajo no está bien retribuido o porque no quieres sacrificar tanto, sigue con el anterior objetivo de 375€ o 6.000 año y encuentra la forma de mejorar.

Ten en cuenta que estás viviendo con tus padres, deberías poder ahorrar el 75% de lo que ganas. Obviamente esto no es compatible con comprarse un coche o viajar a Japón así que busca alternativas a tener coche propio, si tus padres no pueden comprarte uno de segunda mano y búscate planes que realmente puedas permitirte.

Ya te he dicho que este plan requiere de sacrificios. Sé que es duro, pero la recompensa vale la pena. Tras dos años, a los 26 deberías haber ahorrado una cantidad adicional de entre 12.000 (6.000€ x 2) y 18.000€ (9K x 2) en función de tus posibilidades, obviamente, si puedes más, mucho mejor. En este momento, vende tus acciones que supongamos que los 18.000€ se han convertido en 21.000€ después de pagar impuestos. Si sumamos los fondos procedentes de la Bolsa más los ahorros generados en los últimos 2 años que no has invertido tendríamos unos ahorros de entre 33.000€ y 39.000€.

¿No está mal para empezar verdad? Es lo que tiene el empezar ahorrar joven, tener un plan y un objetivo que cumplir.

Unos meses antes de tener todo tu dinero disponible para la compra, empieza a buscar pisos. Tu objetivo es encontrar un piso de 3 habitaciones, en buen estado, pero ni nuevo ni recién reformado ya que se te irá de precio.

Idealmente tu objetivo es pagar entre 150 y 175 veces el precio el precio del alquiler mensual, si no puedes apura hasta 200. El precio de compra debería ser idealmente de no más de 120.000€. Busca tener un supermercado y un metro cerca (si tu ciudad tiene). Busca zonas con demanda de estudiantes universitarios o trabajadores jóvenes porque lo que vas a hacer es alquilar 2 de las 3 habitaciones. La otra es para ti, ya te has aprovechado demasiado de la bondad de tus padres.

Asumamos que encuentras tu piso de 3 habitaciones por 120.000€ que se alquila por 685€. En España esto supondría que tendrías que pagar generalmente: Un 10% de ITP, aunque varía por comunidad. En algunas puedes pagar un ITP inferior: 12.000€

Otros gastos: 2.000€-3000€ si tuvieras que pagar comisión inmobiliaria, gastos de tasación o hacer algún arreglo o gasto antes de alquilarlo.

Gastos totales aproximados de 14.000-15.000€

Nos daría un coste total aproximado de 134.000€. Esto supone un múltiplo de 175 veces. Al ser una inversión híbrida, ya que va a ser tu hogar, nos valdría un múltiplo inferior a 200.

La entrada serían 24.000€ y la inversión total aproximada suponiendo que no te hayan podido financiar más de 80% sería esos 24.000€ más los 14.000€ de gastos = 38.000€.

Recordemos que disponíamos de 39.000€ si hubieses cumplido objetivos. Si no llegas a la cantidad, pelea con distintos bancos para que te aumenten este porcentaje. Si no lo logras, te tocará esperar.

Como el piso nos costaba 120.000€ la hipoteca a pagar: 96.000€

Buscarás una hipoteca a tipo fijo a 30 años a un tipo no superior al 3%. Cuanto más bajo obviamente mejor.

Suponiendo una hipoteca a 30 años y al 3% tendrías un pago mensual de 405€.

Asumiendo gastos de comunidad de 120€ al trimestre y un IBI de 400€ al año nos daría unos gastos de 73€ adicionales al mes lo cual nos pondría en 478€ al mes.

Suponiendo que puedes alquilar cada habitación por 220€ + gastos de suministros tus inquilinos te pagarían 440 de los 478€, es decir, más de la totalidad de la hipoteca o un 92% de los gastos totales.

Esto te coloca en una situación que por un lado te permite lograr la independencia relativamente joven a un coste de 38€ al mes más 1/3 de los gastos de la casa. Y, sobre todo, te permitirá ahorrar muchísimo para tu siguiente inversión repitiendo la misma estrategia.

Además, no olvides que estás construyendo *equity* conforme tus inquilinos amortizan tu hipoteca y además estás haciendo una compra apalancada. Recuerda que tu inversión es de 37.000€ más lo poco que pagues mes a mes por vivir. Sin embargo, has puesto a trabajar un capital de 120.000€.

Si la propiedad se aprecia un 3% el primer año, ganarás 3.600€ sobre una inversión de 37.000€, casi un 10% anual. Al año siguiente, si se aprecia otro 3%, 3.700€ y esto se irá incrementando por el poder del interés compuesto.

Si la propiedad crece un 3% anualizado durante la vida del préstamo. Estaríamos hablando de una propiedad con un valor de 300.000€. Con una inversión de 37.000 esto supondría un retorno sobre tu inversión inicial de 7% anualizado durante 30 años. **La apreciación podría ser muy superior en función de la ciudad o zona donde compres y no estamos contando el *cashflow*.**

Además, podrías marcharte de esa propiedad a los 29 o 30, por ejemplo, ya que deberías haber podido ahorrar en 3-4 años lo suficiente para tu segunda inversión o comprarte una vivienda ya que has estado viviendo prácticamente viviendo gratis y deberías tener mejores condiciones

laborales. En ese caso, la vivienda arrojaría 245€ de *cashflow* mes a mes que podrías dedicar parte a posibles reparaciones que vayan ocurriendo y a mejoras. Si tuvieras un excedente te ayudaría a acelerar tu ritmo de ahorro.

Si hay cierta inflación te beneficiarás incluso más, ya que podrás actualizar las rentas mientras tu pago hipotecario se mantiene igual aumentando tu *cashflow* mensual.

Este *cashflow* hará que la rentabilidad del 7% que hemos comentado anteriormente sea incluso mayor. Además, la propiedad se revalorizaría incluso más en un período inflacionario.

Y lo más importante, cuando tengas 56 años, tendrás un salario por las rentas de esa casa ya que la hipoteca estará pagada. Compara este plan con el plan típico de una persona joven que se compra un coche y hace viajes que no puede permitirse mientras alquila una habitación o piso por ahí. Al cabo de 30 años esta persona tiene 0 activos y 0 rentas. Al cabo de 30 años tú tendrás un activo por valor de 250.000-300.000€ que generará rentas actualizadas con la inflación de 685€ en términos reales. Supongamos que vives hasta los 90 años. Esta propiedad generará 279.000€ antes de impuestos en rentas, y si la propiedad sigue apreciándose a ese 3% alcanzaría un valor algo superior 800.000€. Y esto es solo con una inversión. Obviamente esos 800.000€ no tendrían el poder adquisitivo que tienen hoy por culpa de la inflación.

Por ejemplo, mi objetivo individual es acumular 6 inmuebles. Esto te puede permitir vivir de rentas o tener un buen salario adicional en la década

de los 40, 50 o de los 60 en función de tus objetivos. Además, podemos invertir en otros activos también.

Hay gente que adquiere incluso más propiedades. Para mí 6 es el objetivo mínimo porque también quiero tener cierta calidad de vida en el presente y probablemente nunca deje de trabajar al 100%. El mayor esfuerzo sin duda se hace en la década de los 20, pero sin duda marca la diferencia y vale la pena.

**Recuerda que cada euro que ganes en la década de los 20 y los 30 tiene infinitamente más valor que los euros que obtengas a partir de los 40.**

Obviamente en las compras con apalancamiento, siempre tendrás el riesgo de impago del inquilino así que asegúrate de que puedes pagar la hipoteca o hipotecas con tus ingresos. Si solo te centras en ese riesgo y no ves todo lo bueno que tiene esta estrategia, perderás mucha riqueza a lo largo de tu vida.

Además, si a uno le toca pagar su hipoteca unos meses no es el fin del mundo, piensa que estás ahorrando en algo que realmente gana valor con el tiempo. Y si realmente te aterroriza el tema del impago, adquiere un seguro contra impagos o directamente busca otra alternativa. Esta es mi opción favorita, pero no es la única.

En mi opinión esta es la mejor forma de empezar a invertir ya que te permite ser independiente sin tener que alquilarle el piso a nadie y poner a trabajar un gran capital desde bien joven.

Mucha gente comete el error de gastarse todo lo que gana cuando vive con sus padres y aunque, a corto plazo es sin duda una buena vida, a largo plazo la diferencia es inmensa.

El que se sacrifica un poco de joven, construye mucha más riqueza y disfrutará de una vida más cómoda y segura conforme se haga mayor. Obviamente, las cifras de este ejemplo no serán precisas porque nadie puede predecir el futuro con precisión, pero espero que sean lo suficientemente claras y conservadoras para que seas consciente del impacto que tiene tener un plan como este en el futuro.

Si tu ciudad es demasiado cara o no es rentable, después de la primera compra, considera invertir en otras ciudades.

El dinero está diseñado para perder valor. Si no lo transformas en algo que te genere riqueza serás como el hámster que siempre está dando vueltas a la ruedecita y no avanza. Si quieres avanzar, salta de la ruedecita y ten una visión a largo plazo. **El coste de oportunidad de tus decisiones cuando eres joven es inmenso. Nunca lo olvides.**

# LECCIÓN 42. MI PLAN PARA SER FINANCIERAMENTE INDEPENDIENTE

*Un objetivo sin un plan es simplemente un deseo.  
- Antoine de Saint-Exupéry*

En este capítulo voy a explicarte mi hoja de ruta para lograr la independencia financiera. Es una de las múltiples formas, sin duda, no es la única o mejor. Esta estrategia es interesante para vivir de forma pasiva o semipasiva porque es relativamente conservadora.

El objetivo del plan es adquirir 6 propiedades a mi nombre, es decir, no se trata de inversiones conjuntas. El plan se basa en un fuerte apalancamiento de joven para luego utilizar la amortización anticipada y la cascada de *cashflow* para cada vez tener más *cashflow* y menos deuda.

Actualmente, mi situación es la siguiente:

Edad: 33

Nº de propiedades: 3

Nº de hipotecas: 2

Próximo objetivo: Adquirir propiedad en 2022

En 2022 tendré 4 propiedades y 3 hipotecas. Conseguir financiación para la tercera hipoteca, no es fácil. Si no es posible, tendrás que amortizar anticipadamente primero antes de comprar la siguiente.

A partir de ese momento, esto es lo que voy a hacer.

Todo el *cashflow* de las propiedades irá a una cuenta que voy a utilizar para amortizar la hipoteca más pequeña que tengo.

Además, destinaré el 20% de mis ingresos profesionales a la misma cuenta bancaria. Destinar ese 20% no es un problema ya que actualmente mi



tasa de ahorro es del 50%. Esto es importante ya que no quiero malvivir en el presente para amortizar las hipotecas.

Según mis estimaciones, seré capaz de cancelar la hipoteca más pequeña siguiendo esta estrategia en 2025.

En 2025 entonces mi situación será la siguiente:

Edad: 38

Nº de propiedades: 4

Nº de hipotecas: 2

Próximo objetivo: Amortizar hipoteca más barata

De nuevo, la estrategia será la misma pero ahora disfrutaré de más *cashflow* para llevarla a cabo ya que tendré una hipoteca menos.

En este caso, según mis estimaciones cancelaré esa hipoteca en 2029.

En 2029 entonces mi situación será la siguiente:

Edad: 42

Nº de propiedades: 4

Nº de hipotecas: 1

Próximo objetivo: Adquirir inmueble en 2031

La situación en 2031 entonces sería la siguiente:

Nº de propiedades: 5

Nº de hipotecas: 2

Objetivo: Amortizar hipoteca más barata

De nuevo, la estrategia sería la misma. Aquí hay más incertidumbre porque no sé ni que ingresos tendré ni el precio de los inmuebles. No sé si tendré familia o no. En principio, por como estructuro las operaciones, entiendo que no costaría más de 4-5 años amortizarla.

Así pues, en 2036 la situación será la siguiente:

Edad: 49

Nº de propiedades: 5

Nº de hipotecas: 1

Objetivo: Adquirir propiedad en 2038

Probablemente aquí ya podría vivir de las rentas que generasen las propiedades. En cualquier caso, el objetivo sería adquirir una más y financiarla a 20 o 25 años.

Así, pues la situación sería la siguiente en 2039:

Edad: 51

Nº de propiedades: 6

Nº de hipotecas: 2

Objetivo: Amortizar hipoteca más barata.

Llegados a este punto, ya hay demasiada incertidumbre, pero la idea es quedarme con sólo una hipoteca y tener 6 propiedades.

La última hipoteca la amortizaré anticipadamente o no en función de mi situación y de las alternativas de inversión en ese momento. También contemplo la venta de alguna propiedad a partir de los 70.

La amortización acelerada puede tener más o menos sentido en función del tipo de interés que tengas en tus hipotecas y de tu capacidad de endeudamiento y tolerancia al riesgo. En cualquier caso, será necesario en ocasiones para obtener más financiación. Es poco probable que el plan se materialice tal cual lo he plasmado. Muchas cosas pueden pasar, buenas o malas pero esta hoja de ruta para mi es muy importante para ser siempre consciente de dónde estoy y a dónde quiero llegar. Tener un plan, unos objetivos y unos hitos que ir cumpliendo es clave para no ir a la deriva y tomar decisiones por impulsos. Quizá el plan no sea perfecto, pero sin duda será una brújula que nos guíe y nos permita no perdernos en nuestro camino hacia la independencia financiera.

# LECCIÓN 43. ¿CÓMO TRIBUTA LA VIVIENDA ALQUILADA?

*Nada es seguro excepto la muerte y los impuestos.  
- Benjamin Franklin*

En esta penúltima lección, voy a explicar paso a paso cómo tributa una vivienda alquilada. En concreto, aquella que constituye la vivienda habitual del inquilino o inquilinos. Es decir, no estamos hablando de alquiler vacacional o de temporada.

Este tipo de alquiler, el más típico, no tributa por IVA, sólo IRPF y se considera Rendimiento de Capital Inmobiliario.

Antes de empezar con el ejemplo, ten claro este esquema ya que es el que vamos a seguir:

Los ingresos obtenidos por el alquiler se conocen como Rendimiento íntegro o bruto

Restaremos:

- Gastos Deducibles

Rendimiento Neto

- Reducción del 60%

Rendimiento Neto reducido

Imaginemos una vivienda que hemos adquirido por 130.000€ con **financiación bancaria**. Por el alquiler de este piso, hemos obtenido unos **ingresos** 800 euros al mes o lo que es lo mismo, **9.600 euros anuales**.

Ése es el **rendimiento bruto que obtienes por tu piso de alquiler**. A esos ingresos se le pueden deducir, como gastos, las siguientes cantidades:

1.- Gastos para formalizar el contrato **de arrendamiento**: Por ejemplo, honorarios de un abogado, asesor fiscal o una comisión de una agencia

inmobiliaria.

En este caso imaginemos que lo alquilamos por nuestra cuenta, pero con el asesoramiento de un abogado cuyos honorarios ascienden a 200€. Este gasto lo podrás deducir.

2.- Cuando firmas una hipoteca para comprar una propiedad, todos los meses durante la duración del préstamo tendrás que pagar una cantidad compuesta por principal e intereses. La parte de los intereses la podemos deducir también. Supongamos que los intereses ascienden a 1.800€ anuales. Si no sabes qué parte de la cuota mensual es principal y qué parte corresponde a intereses, puedes pedirle al banco el cuadro de amortización del préstamo o mirar los 12 recibos del año.

3.- Como ya sabes, un inmueble se deteriora con el paso del tiempo con lo que suelen producirse **roturas o averías**. Los gastos en la conservación y mantenimiento también nos los podemos deducir, pero hay un límite ya que no puedes deducirte más que los ingresos obtenidos por el alquiler.

En caso de que esto ocurriera, no pierdes ese dinero ya que Hacienda permite que lo deduzcas en los cuatro años siguientes.

Imaginemos que en la vivienda del ejemplo se han realizado obras para reparar unas goteras y pintura. El coste ha sido de 1.000 euros. Este coste es deducible.

¡Importante! Guarda las facturas que ahora Hacienda pide el DNI de la persona o empresa que realiza estos servicios. Recuerda que hablamos sólo de gastos de conservación y mantenimiento, los gastos por mejoras no son deducibles.

4.- Como no, Hacienda nos va a cobrar por tener un inmueble. Entre estos gastos figuran el IBI, la tasa de basuras o el alcantarillado. Imaginemos que suman 500€.

5.- Luego tenemos los gastos de comunidad: administración, vigilancia, portería o similares. Para este ejemplo asumamos que estos gastos ascienden a 500€.

6.- También podemos deducirnos los seguros que estén ligados a proteger nuestra propiedad. Imaginemos que tenemos un seguro de vivienda barato con un coste anual 300 euros. También lo restaríamos.

**7.- Ahora vamos a lo más importante. Con el paso del tiempo, la vivienda sufre una depreciación efectiva. Es decir, la vivienda se desgasta por su uso. Aunque no supone un desembolso de efectivo para nosotros cuando amortizamos, lo cierto es que habrá que reformar o hacer mejoras en un futuro así que sí que es un gasto real y por eso Hacienda nos permite restar este gasto.**

Cálculo. El gasto por amortización que podremos deducirnos cada año será el 3% sobre el mayor de los dos siguientes importes:

- El valor catastral, una vez descontado el valor que corresponda al suelo.
- El valor de adquisición del inmueble, excluido valor del suelo. **Importante.** Para el valor de adquisición, incluye el precio de adquisición y todos los gastos que soportaste en la compra (ITP o IVA, notaria, Registro...)

¡Importante! Desde 2020 Hacienda te obliga a que marques si la vivienda ha sido adquirida mediante una compraventa típica o si ha sido heredada o donada. Ojo porque si ha sido heredada o donada, Hacienda ha decidido, para recaudar más y en mi opinión injustamente, que el valor de adquisición serán solo los gastos que se produjeron para formalizar la donación o herencia, no el valor que se le da en la transmisión y por el que pagamos impuestos.

Si no me equivoco esto tiene que resolverse en el Tribunal Supremo, pero de momento tiene un efecto perjudicial para el contribuyente ya que, en la práctica, el valor catastral será mayor obviamente que el pago de impuestos y gastos derivados de la transacción. Es decir, que vas a poder amortizar mucho menos y en consecuencia pagarás más.

Dicho esto, seguimos:

En nuestro ejemplo, la vivienda la hemos comprado. Al amortizar la vivienda, debemos excluir de la base de amortización el valor del suelo. Esto

se debe a que la ley entiende que lo que se deprecia es la construcción, no el suelo. Esta información la puedes encontrar en el recibo del Impuesto sobre Bienes Inmuebles:

- Si el valor catastral es más elevado que el valor de adquisición, tendrás que tomar como referencia el valor de la edificación que encontrarás en el recibo del IBI. Esto es poco frecuente.
- En caso de que el valor más elevado sea el de adquisición (lo más habitual), para determinar el importe correspondiente a la edificación, así como el correspondiente al suelo, tendrás que hacer una regla de tres.

Ejemplo: Somos propietarios de nuestra vivienda con un valor de adquisición de 147.000 euros incluyendo gastos. Según el recibo del IBI, el valor catastral total del inmueble es de 80.000 euros, siendo 55.000 el valor que corresponde a la edificación, lo que supone el 68,75% del valor total ( $55.000 / 80.000 \times 100$ ). Pues bien, en este caso, dado que el valor de adquisición del inmueble es más elevado que el valor catastral, deberás calcular la amortización sobre el 68,75% del valor de adquisición:

$$\text{Amortización} = 147.000 \times 68,75\% \times 3\% = 3.031 \text{ euros}$$

Si te resulta confuso, tranquilo, que ahora Hacienda te pide los datos y lo calcula automáticamente.

Por último, los gastos de amortización de mobiliario y electrodomésticos, si los pagas tú, no los puedes restar de golpe sino que tienen que amortizarse a un ritmo máximo del 10% anual. Es decir, que si hubieras amueblado una casa y equipado una cocina por un coste de 10.000€, podrías deducirte 1.000€ al año durante los siguientes 10. En nuestro caso asumiremos que se alquila vacío.

### **Resumen de deducciones**

Ingresos por alquiler  $800 \times 12 = 9.600\text{€}$

- Abogado .....200€
- Intereses .....1.800€
- Mantenimiento..... 1.000€
- IBI y otros .....500€
- Comunidad.....500€

- Seguros .....300€
  - Amortización .....3.031€
- Rendimiento Neto: 2.269€

Este rendimiento neto, lo reduciremos en un 60%, **independientemente de la edad del inquilino**. Antes del 1 de enero de 2015, había una exención del 100% en los arrendamientos a menores de 30 años, pero como siempre Hacienda busca formas de recaudar más.

En nuestro ejemplo, la reducción ascendería a 1361€ (que es el resultado de aplicar el 60% a los 2.269 euros) lo cual nos daría **rendimiento obtenido por el alquiler** de la vivienda de 908 euros (2269 - 1361).

Esos 908€ se sumarán a tus ingresos laborales y formarán parte de la base liquidable general. Cuanto mayor sea tu salario o tus ingresos profesionales, más pagarás ya que tu tramo de IRPF será superior. Como ves, arrendar inmuebles en España tiene una fiscalidad bastante buena si eres residente español y alquilas a largo plazo.

# LECCIÓN 44. ¿CÓMO TRIBUTA LA VENTA DE UN INMUEBLE?

*Ningún país jamás ha prosperado a base de subir impuestos.  
- Rush Limbaugh*

Hemos llegado al último capítulo del libro. Aunque siempre recomiendo no vender inmuebles salvo casos muy concretos, es importante que sepamos cómo tributa el beneficio que obtenemos en la venta.

Si decidimos vender un inmueble, haya sido alquilado o no, tendremos que pagar impuestos salvo contadas excepciones.

La fórmula es la siguiente:

**Valor de transmisión – Valor de adquisición = Ganancia patrimonial**

Donde,

Valor de transmisión = Precio de venta – Gastos y tributos asociado a la venta

Valor de adquisición = Precio de compra + Gastos y Tributos asociado a la compra + Inversiones en inmueble – Amortizaciones practicadas durante arrendamiento

**El dinero procedente la venta de la propiedad forma parte de las ganancias y pérdidas patrimoniales** y tributa en el IRPF a un tipo progresivo que va desde el 19% hasta el 23% según la ganancia.

Estos son los **tipos impositivos por ganancias patrimoniales en 2020:**

- Ganancias hasta 6.000 euros - 19%
- Ganancias entre 6.000 y 50.000 euros - 21%
- Ganancias superiores a 50.000 euros – 23%



Es decir, si el valor de transmisión fuese de 200.000€ y el coste de adquisición 130.000€, obtendríamos una ganancia patrimonial de 70.000€

Esos 70.000€ tributarán de forma progresiva o por tramos de la siguiente forma:

Por los primeros 6.000 pagaríamos el 19%, es decir, 1.140€

Por los siguientes 44.000€ pagaríamos el 21%, es decir, 9.240€.

Por último, por los últimos 20.000€ pagaríamos el 23%, es decir, 4.600€.

En total, redondeando las cifras nos tocaría pagar a Hacienda unos 15.000€, lo cual supondría un tipo medio efectivo del 21.4% sobre la ganancia de 70.000€.

En definitiva, Hacienda se lleva un buen pedazo del importe de la ganancia obtenida. Como he comentado antes, hay algunas excepciones. Son las siguientes:

- Reinversión de vivienda habitual. Como he comentado en la estrategia trampolín, si vendes tu vivienda habitual para comprar otra, no tendrás que pagar impuestos por el beneficio que obtengas. La clave de la exención fiscal es que sólo se aplica a vivienda habitual, no a segundas viviendas. Hacienda nos da un plazo de dos años para llevar a cabo la reinversión.

Si no reinviertes la totalidad de lo obtenido, tendrás que tributar por el capital no reinvertido.

- Personas mayores de 65 años que vendan su vivienda habitual.
- Mayores de 65 años que destinen la ganancia a contratar una renta vitalicia. Si lo que se vende no es la vivienda habitual, se puede evitar pagar impuestos si se usa ese dinero para contratar una renta vitalicia.

Si tu situación es más compleja, te recomiendo que consultes con un asesor fiscal antes de realizar la venta.

### **Plusvalía municipal (IVTNU)**

Aparte de la ganancia patrimonial por la que tributamos en el IRPF, también existe un impuesto menor al que debemos hacer frente cuando vendemos una propiedad.

El Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana, más conocido como plusvalía municipal, es el impuesto que se aplica cuando un ciudadano ve aumentado su patrimonio mediante una compraventa, herencia o donación.

El importe a pagar dependerá del ayuntamiento y en las páginas webs de éstos normalmente puedes realizar un cálculo aproximado de cuánto costará.

Para que te hagas una idea, suponiendo que hubiéramos comprado en Valencia un inmueble en 2015 y lo hubiésemos vendido en 2020 cuyo valor del suelo fuese de 80.000€ tendríamos que pagar 2.950€.

En cualquier caso, para situaciones especiales o si tu situación es más compleja, te recomiendo que consultes con un asesor fiscal antes de realizar la venta de un inmueble.

# ÚLTIMA REFLEXIÓN

Me gustaría darte la enhorabuena si has llegado hasta aquí. Estoy convencido de que leer este libro y aplicar lo aprendido en él, te va a colocar en la parte minoritaria de la sociedad que conoce los trucos y la forma de hacer crecer su capital a través de la inversión inmobiliaria.

Sin embargo, esto solo es el principio del viaje. Si has leído este libro antes de realizar tu primera inversión, ahora es momento de aplicar lo aprendido. Si ya has invertido en inmuebles, espero que este libro te haya servido para aclarar conceptos y sobre todo para abrir la mente y considerar otras formas y estrategias a la hora de invertir en inmuebles.

Mi objetivo principal es que este libro te sirva de guía durante tu largo y apasionante viaje en el mundo de la inversión inmobiliaria. Consúltalo tantas veces como sea necesario.

Ahora es momento de actuar. Lo aprendido en un libro no cambia nuestras vidas salvo que lo llevemos a cabo y tristemente la mayoría de la gente tiene miedo a actuar y a tomar decisiones.

Sé ese 10% que hace las cosas distintas y toma decisiones basadas en buenos fundamentos. Recuerda que en cualquier situación de inversión siempre habrá un grado de incertidumbre así que vence tus dudas y miedos.

¡Espero verte en mi canal de Youtube Invernomatics!

Un fuerte abrazo,  
Sergio