



INVERSIÓN INMOBILIARIA / LIBERTAD FINANCIERA

5 pisos en 3 años: Una historia llena de aventuras, errores y aprendizajes

¿Por qué no siempre valen los consejos de toda la vida?

Por Alberto P. de www.inversordirectivo.com

Copyright © 2020 por Inversor Directivo

Aunque el autor del libro tiene más de 15 años de experiencia como inversor (en inversiones inmobiliarias, renta variable, start-ups, fondos de Venture Capital y fondos de fondos), **toda la información publicada en este libro debe considerarse meramente como una opinión**, no como un asesoramiento personalizado de inversión.

La información presentada en esta obra es simple material informativo.

El autor está exento de toda responsabilidad sobre daños y perjuicios, pérdidas o riesgos, personales o de cualquier otra índole, que pudieran producirse por el mal uso de la información aquí proporcionada.

Recuerda que rentabilidades pasadas no son garantía de rentabilidades futuras y que cualquier tipo de inversión conlleva riesgo de perder dinero.

5 PISOS EN 3 AÑOS es un producto de Inversor Directivo. Para más información, visita <https://www.inversordirectivo.com/>

Tabla de contenidos

APRENDIZAJE 1: EMPEZAR A BUSCAR SIN SABER EXACTAMENTE LO QUE BUSCAS ES LO MÁS NORMAL DEL MUNDO	7
APRENDIZAJE 2: NO EMPIECES A VISITAR DECENAS DE PISOS COMO UN LOCO, ES MUY DESGASTANTE	10
APRENDIZAJE 3: SI LO VES CLARO NO QUIERAS GANAR EL ÚLTIMO EURO. COMPRÉ UN PISO CINCO MINUTOS Y MEDIO DESPUÉS DE VISITARLO Y 18 HORAS DESPUÉS DE QUE EL ANUNCIO FUERA PUBLICADO EN IDEALISTA	12
APRENDIZAJE 4: ES MUCHO MÁS SOSTENIBLE ACTUAR AL 70% O 80% DE NUESTRA CAPACIDAD CUANDO EL NEGOCIO INMOBILIARIO NO ES TU PRINCIPAL FUENTE DE INGRESOS	17
APRENDIZAJE 5: LA VERDADERA FUERZA AL NEGOCIAR SÓLO LA OBTIENES CUANDO TE LEVANTAS DE LA SILLA Y ABANDONAS LA SALA	20
APRENDIZAJE 6: LOS VENEDORES DE PISOS ACOSTUMBRAN A TENER OBJETIVOS ANUALES QUE CUMPLIR (COMO CASI TODOS LOS COMERCIALES DEL PLANETA TIERRA)	22
APRENDIZAJE 7: DEBES AFRONTAR CUALQUIER INCIDENCIA EN UN PISO QUE ALQUILAS CON UNA ACTITUD DE EMPRESARIO (VISIÓN DE CLIENTE Y NORMALIZANDO LOS PROBLEMAS)	26
APRENDIZAJE 8: NO DEBES ESCATIMAR EN LAS REPARACIONES DE TUS PISOS. PIENSA EN TUS PISOS COMO EN ACTIVOS CENTENARIOS	28
APRENDIZAJE 9: ENAMORARSE DE UN PISO NO ES EL FIN DEL MUNDO	29
APRENDIZAJE 10: ¿POR QUÉ VAMOS A MANTENER PROBABLEMENTE HASTA EL FIN DE NUESTROS DÍAS -SI NADA NO PLANEADO OCURRE- UN PISO QUE NO NOS GENERA FLUJO DE CAJA POSITIVO?	36
APRENDIZAJE 11: ENTENDER LA FISCALIDAD NO TE HARÁ RICO PERO NO ENTENDERLA IMPACTARÁ DE FORMA NEGATIVA EN TU PATRIMONIO	39
APRENDIZAJE 12: UN PISO ES COMO UNA CAJA DE BOMBONES. NUNCA SABES LO QUE TE PUEDE TOCAR	42

APRENDIZAJE 13:¿ESCALABILIDAD VS RENTABILIDAD? ¿CUÁNTO VALE CADA HORA QUE INViertes EN LA CREACIÓN Y GESTIÓN DE TU PATRIMONIO INMOBILIARIO?49

APRENDIZAJE 14: EN PAREJA EL RIESGO ES MUCHO MENOR 51

APRENDIZAJE 15: LA INVERSIÓN INMOBILIARIA SIN DISPONER DE FONDOS DE EMERGENCIA ES UN DEPORTE DE ALTÍSIMO RIESGO 53

APRENDIZAJE 16: CADA PISO QUE COMPRAS ES UN OLIVO QUE SI LO CUIDAS BIEN PUEDE CONVERTIRSE EN UN ACTIVO CENTENARIO 54

El 28 de diciembre de 2016 mi mujer y yo compramos nuestro primer piso para alquilar, 3 años y un mes más tarde, el 27 de enero de 2020 firmábamos en la notaría nuestra quinta vivienda.

Nuestro patrimonio inmobiliario nos genera más de 4.000 € en rentas mensuales y nos permite pagar cómodamente los 2.500 € mensuales de nuestras hipotecas.

Cada mes nuestra deuda baja más de 1.500€ al ir a amortización más del 65% del pago de las hipotecas que obviamente pagamos con el dinero de las rentas.

Cada mes nuestras inversiones inmobiliarias nos generan flujo de caja restante que usamos para reinvertir o simplemente para viajar con nuestros 3 hijos siempre que nos apetece sin sentirnos culpables cuando seleccionamos un bonito alojamiento en *airbnb* o *booking*.

Pero como toda historia, solo estás viendo la punta del iceberg. Todo ha costado mucho y nos ha traído algunos dolores de cabeza. Pero te aseguro que ha valido la pena. El camino que iniciamos nos ha hecho crecer y nos ha llenado de aprendizajes y experiencias. Y por ello, me he animado a contar nuestra historia.

Como siempre, con honestidad y con muchos detalles para que tú también puedas aprender de nuestros errores, nuestros aciertos y no aburrirte con fórmulas simplistas e irreales que parecen mágicamente sacadas de cuentos de hadas.

Porque, como siempre, cada historia es diferente. Y ésta es la nuestra...

... disfrútala.

Aprendizaje 1: Empezar a buscar sin saber exactamente lo que buscas es lo más normal del mundo

En otoño del 2016 empecé a buscar un piso para invertir.

Hacía unos meses que había vuelto a casa después de vivir 4 años fuera de mi país y recorrer bellos y (duros al mismo tiempo) lugares en Latinoamérica.



Una maravillosa playa de Brasil de la que disfrutamos en nuestra anterior vida de “expatriados”

Había decidido empezar a diversificar mis inversiones. Más allá de las inversiones en fondos indexados mundiales que tan buenos resultados nos estaban proporcionando quería empezar a aprender en profundidad acerca del mercado inmobiliario.

Ya tenía cierta experiencia en la inversión inmobiliaria [a través de una serie de inversiones en garajes que habían resultado muy acertadas](#) y que nos daban un buen flujo de dinero mensual. Pero, junto a mi mujer, no habíamos invertido en pisos para alquilar todavía.

Seguíamos generando ahorros mensuales importantes y no queríamos invertir prácticamente todos nuestros ahorros sólo en renta variable y en start-ups.

Invertir en pisos, cerca de mi hogar, una vez la expatriación había terminado, me parecía una buena manera de diversificar y sobretodo de no estar pendiente de la evolución de las bolsas.

A pesar de que me pongo tapones en los oídos para no saber cómo evolucionan las bolsas pues no me interesa para nada (mis inversiones siempre acostumbran a tener horizontes temporales mayores a 20 años) es imposible aislarse completamente del ruido que el ejército de *Nostradamus* genera diariamente.

Sé que no puedo desear nada porque al mercado le es completamente indiferente mis deseos pero si pudiera hacerlo pediría que las bolsas bajaran fuertemente los próximos años porque de esta forma sé que podré seguir comprando de forma más barata y así aumentar mis rentabilidades futuras.

De todas formas, escribir la frase de arriba es gastar teclado porque el futuro es tan impredecible a corto plazo como potencialmente predecible a largo.

Pero hoy no hemos venido a hablar de renta variable. Volvamos a lo que importa hoy. La diversificación a través de los inmuebles.

Empecé la búsqueda sin saber muy bien qué buscaba exactamente.

Yo sólo quería un par de *pisitos* para invertir y aprender.

Nadie me había puesto en mi cabecita ningún [modelo mental inmobiliario](#) que facilitara mi búsqueda.

Por ello, activé filtros en idealista y Fotocasa y el sentido común me decía que no quería gastarme más de 140.000 euros por piso porque mi idea inicial era comprar al menos dos pisos de unos 140.000 euros en los primeros años para diversificar un poco más el activo que usaba al mismo tiempo para diversificar mi patrimonio (*la frase es rebuscada a propósito y es importante entenderla; es importante diversificar con activos que, si es posible, estén diversificados en si mismo. Y eso en la inversión inmobiliaria es difícil y requiere de bastante capital*).

Y como siempre, cuando empiezas a buscar algo, empiezan a suceder cosas.

Aprendizaje 2: No empieces a visitar decenas de pisos como un loco, es muy desgastante

No vi muchos pisos “in situ”, esa es la verdad.

Mi trabajo me gusta mucho pero es bastante absorbente. Y con familia numerosa y un bebé recién nacido en ese momento, *el horno no estaba para bollos*.

Eso de decir que me pasaba la tarde entera visitando potenciales propiedades era visto por mi mujer como si le dijera que me iba de vacaciones o de picos pardos. Y lo entiendo perfectamente, vamos. Yo hubiera pensado lo mismo si hubiera sucedido al revés.

Por ello, mis visitas más intensas las hice a través de los filtros de idealista y Fotocasa. Bien usadas, estas herramientas te dan el 80% de la información de un piso invertible.

Imagino que me gusta pensar que el hecho de tener poco tiempo hizo que lo aprovechara más.

Pude hacerlo de esta forma porque me centré en zonas que conozco perfectamente. Más de 30 años viviendo en cierta zona y en ciertas calles te dan mucho conocimiento de lo que es bueno, malo o regular.

Al conocer bien la zona sólo visitaba lo que me cuadraba en precio de compra y potenciales ingresos mensuales de alquiler (que estimaba a través de los anuncios en los portales y su “velocidad de desaparición”).

Luego la visita era sólo para confirmar que lo que había visto era verdad y no había sorpresas desagradables.

Si algo ya no te cuadra al 100% desde los buscadores de vivienda no pierdas el tiempo visitando la propiedad esperando que suceda un milagro. Lo que no te gusta en los portales normalmente te gusta menos en la realidad.

No pierdas el tiempo con visitas inútiles porque te desgastarás y te desilusionarás y quizás, peor aún, tomarás decisiones desde la desesperación.

Si tienes todo el tiempo del mundo no me hagas caso. Si como la mayoría de los mortales tu tiempo es limitado centra mucho tus visitas.

Si tienes claro lo que buscas la calidad de tus visitas es mucho más importante que la cantidad de las mismas.

Aprendizaje 3: Si lo ves claro no quieras ganar el último euro. Compré un piso cinco minutos y medio después de visitarlo y 18 horas después de que el anuncio fuera publicado en idealista

Siguiendo el consejo que he comentado anteriormente definí filtros de interés con alertas de correos diarios que abría un par de veces por semana. Quería comprar un piso para alquilar pero tampoco era una de esas obsesiones que no te dejan dormir.

Recibí una alerta en el buzón de correo que uso para todo lo que no es personal. El típico correo electrónico que usas para todas aquellas plataformas que no paran de “espamearte”.

Y cliqué.

Como podía no haber clicado.

59.000€.

Un estudio en el centro de mi ciudad. Recién reformado.

Tenía que haber algún error.

El anuncio se había publicado hacía 10 minutos.

Llamé inmediatamente y recuerdo perfectamente la conversación. Me contestó el propietario y le dije que me interesaba mucho el piso que había puesto a la venta.

“No había pisos como ese” – pensé internamente.

El propietario, me propuso verlo 3 días más tarde. Miré la agenda. Me era imposible. Salía de viaje por trabajo.

Primero le dije que no podía y luego pensé por dentro que si quería ese piso

debía ser el primero en visitarlo. Llevaba ya varias semanas recibiendo alertas y las condiciones eran mucho mejores a lo habitual.

Entonces se lo expuse abiertamente. Le dije que yo quería ser el primero en visitar el piso.

-¿Verdad que he sido el primero en llamarte?

-Sí.

-Entonces quiero ser el primero en visitarlo, tiene sentido, ¿no? (así escrito parece agresivo pero actué en “*modo humilde*” y el tono de voz fue muy suave y conciliador. Pero sin llegar al punto de actor de teatro amateur, ¿me entiendes?

-Sí, visto desde este punto de vista.

-Mañana yo puedo ir a la hora que me digas por la mañana. Si quieres podemos quedar a las 7h de la mañana. Así seguro que soy el primero.

-A las 7h no que es muy temprano. Pero si quieres a las 7h30 nos vemos allá.

-Genial. ¡Muchas gracias!

A las 7h35 había comprado el piso.

Fue así. Tal como lo cuento.

Recuerdo que me acompañó mi suegro al estudio. Analicé la vivienda por fuera llegando unos minutos antes de la hora de la visita. La calle la conocía perfectamente.

Por dentro me paseé arriba y abajo como en las películas. Son menos de 30 metros cuadrados. No me cansé mucho durante el paseo. Se veía rápido.

Pregunté por cuanto lo había alquilado en el pasado.

400 euros al mes me contestó (actualmente se alquila por 505€ mensuales).

El piso estaba recién reformado. El ascensor era correcto. Era un tercero luminoso. La zona era inmejorable.

Sabía que la situación era excepcional. El dueño estaba equivocado con el precio que había puesto.

¿Pero, por qué?

Empecé en modo Sherlock Holmes a hacer preguntas para que me revelara el máximo de información posible.

¡Aha! 3 años antes había puesto el piso a la venta y no lo había podido vender.

En el 2013 con el mercado inmobiliario no recuperado. Había puesto el piso a la venta a través de una agencia. El propietario lo quería vender por 75.000 euros en ese momento. La agencia, entendiendo que estudios como aquél no abundan, quería comisionar al menos 15.000 euros de comisión por la operación y ese piso por 90.000€ y sin reformar apenas tuvo visitas.

2 años más tarde, al no venderlo, el propietario le retiró el estudio a la agencia y lo reformó.

Calculo que al menos invirtió unos 5.000€.

Así que 3 años más tarde, con un mercado inmobiliario recuperado y mucho mejor (final del 2016) con el piso reformado y sin la comisión de agencia puso el piso a la venta por 59.000 euros porque lo quería vender rápido.

Y le funcionó a él. Y, por supuesto, a mí.

Estoy seguro que el propietario me contaba la verdad. Me gusta pensar que la verdad siempre tiene patas y sale a la luz.

Al entender la historia no dudé ni un segundo.

Le dije a mi suegro que iba a comprar ese piso. Mi suegro me dijo que intentara negociar algunos miles de euros. Le dije que no. La oportunidad era demasiado buena.

Le dije al propietario que me quedaba el piso.

Me dijo que fantástico.

Le pregunté si tenía más visitas esa misma mañana.

Me dijo que sí. Que tenía muchas más visitas esa misma mañana. Había aprovechado y las había juntado todas.

Le pregunté que cómo podía asegurarme por mi parte que el piso iba a vendérmelo a mí y no a otro y además iba a conservarme el precio.

Me dijo que me daba su palabra...

Nos dimos la mano.

A las 7h50 paré enfrente de un horno de pan tradicional (de esos que desprenden un aroma que inundan dos manzanas alrededor del comercio).

Compré unos croissants de chocolate.

A las 8h (apenas 40 minutos después de salir de mi casa) volví con el desayuno para toda la familia...

... y con un estudio que había acabado de adquirir.



La cocina del estudio que compré en 5 minutos para toda la vida ;)

Aprendizaje 4: Es mucho más sostenible actuar al 70% o 80% de nuestra capacidad cuando el negocio inmobiliario no es tu principal fuente de ingresos

Normalmente siempre dicen que es importante entender qué financiación tienes antes de comprar viviendas.

Y sin duda lo es.

El problema es que, de nuevo, cada uno tiene que entender su punto de partido. Si tienes seguridad de qué no vas a tener problemas con la financiación recomiendo no focalizar la energía en este punto hasta que no tenemos un piso localizado con alta probabilidad de compra.

De nuevo, gestionar la energía, es un aspecto que me parece crítico para focalizarla en la parte del proceso que más valor aporta y para no agotarnos prematuramente.

Hay mucha gente que cuando se obsesiona en cambiar algo de su vida pone el 120% de la energía en eso. Me parece un planteamiento equivocado porque acabas dejando ese nuevo reto u objetivo. Te desgastas de forma increíble (ocurre con dietas, con nuevos proyectos o con muchas ilusiones que tenemos).

Me parece **mucho más sostenible en la vida actuar al 70% o 80% de nuestra capacidad con nuestros retos u objetivos nuevos**. De esta forma se convierten en mucho más sostenibles y somos capaces de persistir mucho tiempo. Lo que inevitablemente nos lleva normalmente a mucho mejores resultados.

La vida se asemeja mucho más a una Marathon que no a una carrera de 400

metros.

En nuestro caso, sé que tenemos financiación por nuestra situación patrimonial. Por eso sólo cuando tengo la operación cerrada es cuando empiezo a negociar las condiciones de financiación.

Si lo hago antes siento que pierdo el tiempo.

Pero puedo hacerlo de esta forma porque en el peor de los casos podría comprar los pisos en cash. Y eso me da mucha tranquilidad para hacerlo.

Si no es tu caso, te recomiendo que tengas al menos cierta certeza de que te van a conceder la hipoteca antes de firmar las arras. Sino puedes perderlas.

Las 5 hipotecas de los 5 pisos para invertir las tengo con el mismo banco.

Pero cada negociación es como una pequeña guerra. Soy simpático con mi gestora del banco pero no me callo nada. Siempre busco las mejores ofertas que hay en el mercado. A través de comparadores de hipoteca online recibo varios ofertas. Y se las reenvío directamente a mi gestora.

– A partir de aquí, ¿qué me ofreces querida Vanesa? Ya sabes que soy muy buen cliente, ¿verdad?

Y normalmente se porta muy bien.

No pierdo mucho tiempo porque ya son muchas hipotecas con ellos. Pero sí que estoy dispuesto a cambiar de banco si no me dan lo que quiero o las condiciones se alejan de lo que podría obtener en el mercado.

Con los últimos cambios de ley todo es más burocrático. El proceso es más lento y antes de la firma se debe visitar al notario para que te cuente los riesgos de hipotecarte.

Que la hipoteca te acompañará hasta que la pagues (independientemente del valor de la vivienda o que la tengas o no) y este tipo de conceptos básicos que lamentablemente mucha gente no conoce.

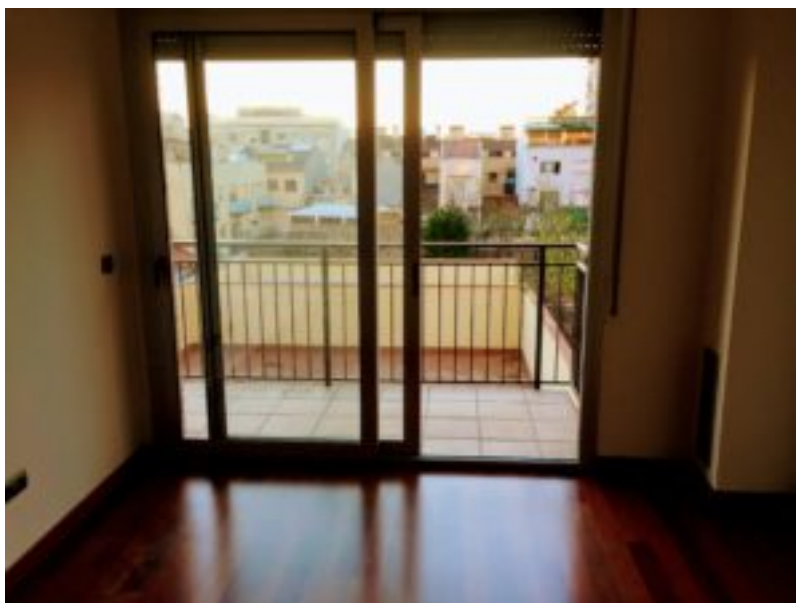
Entiendo perfectamente las razones del nuevo proceso (hasta el notario te hace un examen que no suspende casi nadie porque si el señor notario te suspende se queda sin esos ingresos – digo yo que es un sistema un poco raro, irónico y con un claro conflicto de interés) teniendo en cuenta los dramas que hay en este país por la falta de formación financiera. No hay problema en invertir más tiempo con el nuevo proceso dado que las inversiones siempre las hacemos a decenas de años vista.

Aprendizaje 5: La verdadera fuerza al negociar sólo la obtienes cuando te levantas de la silla y abandonas la sala

Una vez ya firmé las arras y superado unos pequeños escollos con la hipoteca por el hecho de que el piso era un estudio (tiene cédula de habitabilidad pero el banco se lió un poco al principio) me encontraba contento con una operación que hacía muy buena pinta.

Justo unas semanas más tarde de haber firmado las arras (ni siquiera había firmado el estudio en el notario), me llamó un comercial de Don Piso.

Había visitado junto a mi esposa hacía más de un mes unas viviendas construidas en el 2009. Muy cercanas al estudio recién apalabrado. A mi mujer no le habían gustado esas viviendas porque los acabados eran sencillos y “porque el tren queda a 12 minutos andando”. 2 habitaciones, terracita tranquila oteando el oeste y una situación privilegiada.



La terracita que mira al oeste y te permite disfrutar de la observación del planeta (creo que) Jupiter durante el atardecer (bueno se ve una estrella que brilla un poco más y punto)

El único pero importante es que no disponían de parking en la misma vivienda. Tampoco me parecía algo dramático. Recuerdo que le dije a mi mujer que a mí me habían gustado mucho porque me parecía que podría ser una buena inversión y que quería hacer una oferta a la baja.

– Tú mismo- fue su escueta respuesta pero para mí suficiente para disparar.

En todo caso la oferta que hice sobre el mes de octubre de 2016 si no recuerdo mal era de unos 138.000 €. Pedían por el piso alrededor de 146.000€. En el mes de Octubre el comercial de Don Piso rechazó la oferta diciéndome que no podía aceptarla porque “me los quitarán de las manos a precio completo porque no paro de concertar visitas”.

Le di las gracias y me olvidé.

Abandoné ese piso y no miré atrás.

De hecho, pensé que lo había perdido. Y el hecho de encontrar el primer estudio que compré hizo que realmente me olvidara de él.

Aprendizaje 6: Los vendedores de pisos acostumbran a tener objetivos anuales que cumplir (como casi todos los comerciales del planeta Tierra)

Y a principios de Diciembre del 2016 me llama el comercial.

Sí, el de “me los quitan de las manos”.

Me dijo que podría venderme el piso por 139.000 (una rebaja de 7.000 euros – no es la bomba pero no está nada mal) si firmábamos las arras en una o dos semanas. Pero que no podía ser el tercer piso que había visto porque ya lo tenía apalabrado. Tenía que ser el segundo. Que era igual y que estaba en perfecto estado. También casi nuevo como el que había visto.

A final de año casi todos los que trabajamos por objetivos tenemos objetivos que cumplir.

Y él no era una excepción.

La oferta que antes no era suficiente a final de año fue mágicamente aceptada.

Firmamos las arras (después de que mi padre y mi suegro visitaran el piso en el que aún vivía un inquilino que iba a dejarlo la última semana de diciembre, les pedí que se aseguraran de que el piso no estaba destrozado) y decidimos escriturar la primera semana de enero.

Firmar a principios de enero, es un detalle no menor porque el IBI y la tasa de residuos en el municipio donde invierto lo paga el propietario a 31 de diciembre. Así que firmar unos días más tarde me ayudó a ahorrarme unos 300 euros de impuestos. No es nada trascendental pero no está de más que lo sepas (entérate como lo hacen en los municipios donde inviertes ya que

son impuestos gestionados localmente).

Así que terminé el año 2016 con dos operaciones.

La primera con un coste de 59.000€ más unos 1.500€ en lo que invertí en amueblarlo ya que un estudio amueblado se alquila con mayor precio y mucha más rapidez.

La segunda operación con un coste de 139.000€ y sin ningún gasto extra ya que me lo entregaron pintado y lo alquilé sin amueblar.

Y luego vino la parte que más me gusta. La de alquilar las viviendas.

Durante el mes de enero del 2017 pude alquilar los dos inmuebles rápidamente.

El primero por 405 euros mensuales (una rentabilidad megabruta [ingresos alquiler/importe compra sin impuestos] del 8%), aunque actualmente se alquila a 505 euros lo que nos da una rentabilidad megabruta de doble dígito.

El segundo lo alquilamos por 650 euros mensuales (una rentabilidad megabruta del 5,6%).

Hay muchas formas de calcular la rentabilidad y no entraremos en detalle en este post. La rentabilidad por dinero invertido de ambas operaciones era muy superior al 10% debido al efecto multiplicador del apalancamiento.

Entre los dos pisos recibía 1055 euros al mes y pagaba dos hipotecas a 25 años a tipos fijo que sumaban 583€ (177€ + 405€). Un margen de seguridad suficiente con el que cubría los gastos de forma muy holgada y que nos generaba un cash flow adicional muy interesante.

Empezar con dos operaciones buenas fue muy importante. Estoy convencido de que si las primeras operaciones hubieran sido fallidas el desánimo habría calado en nosotros. Cómo siempre el CÓMO es mucho más importante que el QUÉ.

3 años y medio más tarde puedo afirmar que ambos pisos han estado alquilados prácticamente sin semanas vacías.

El piso más grande ha estado alquilado desde el primer día a una pareja jubilada que trata el piso de maravilla y que contactan cada 8 o 9 meses de media para detalles menores que se resuelven rápidamente y siempre con colaboración de externos.

El estudio ha tenido un inquilino de media cada diez meses. No he dado con la tecla correcta aún para encontrar el inquilino perfecto. Y eso me ha enseñado mucho también a la hora de seleccionar nuevas operaciones (priorizo menos gestión a cambio de perder algunos puntos de rentabilidad – mi trabajo no es gestionar pisos).

La primera pareja que alquiló el estudio encontró algo más grande por un precio similar en una zona peor. Luego a un chico no le acabó de ir bien el trabajo y me pidió salir antes del primer año. Acepté sin problema porque le entendí perfectamente y su comportamiento había sido intachable y honesto. Luego vino una chica que estudiaba medicina y que al acabar el año tuvo que cambiar de hospital sin ella quererlo.

Y ahora hay una pareja joven que en agosto cumplirá el primer año. Solo me llamaron una vez que se dejaron las llaves en otra ciudad. Espero en agosto

no tener noticias de ellos.

Aprendizaje 7: Debes afrontar cualquier incidencia en un piso que alquilas con una actitud de empresario (visión de cliente y normalizando los problemas)

Cuando recibo un whats app de un inquilino mi primera reacción siempre es la misma.

¡Nooooo!

A veces tienes la notificación ahí flotando en la pantalla del móvil. Sabiendo el remitente pero sin conocer el detalle del mensaje (y con pocas ganas de abrirlo, la verdad).

Si estoy trabajando o haciendo alguna actividad que requiere de mucha concentración no miro la notificación porque si un inquilino te escribe un whats app nunca es para desearte un buen fin de semana.

Unos minutos o algunas horas más tarde leo la notificación. Y normalmente no hay grandes dramas (caldera rota, una pequeña humedad en el techo, una ventana que no cierra bien...).

Si inviertes en pisos deberás acostumbrarte a que hay cierto trabajo de gestión. Al igual que a los delanteros de fútbol les dan patadas cuando compiten.

Como siempre la actitud ante la gestión de incidencias es lo más importante. Y ahí pensar en el inquilino como en tu cliente y en ponerte en su piel. Actuar como empresario con enfoque al cliente y normalizar los problemas es crítico para poder escalar el negocio.

Intento evitar pisar el piso. Externalizo todo lo que puedo con la mejor red de profesionales externos que he ido encontrando estos años. Lo soluciono lo

más rápido posible y todos (normalmente) contentos.

Aprendizaje 8: No debes escatimar en las reparaciones de tus pisos. Piensa en tus pisos como en activos centenarios

Pienso en nuestros pisos como en nuestro capital (que es lo que son) y no me como la cabeza si tengo que invertir 300 euros para una caldera buena que dure 15 años. Pienso que es CAPEX (que es lo que es) y prefiero hacer las cosas mejor que bien. Porque a largo plazo siempre es más rentable.

Volviendo a nuestra historia, el 2017 lo empecé tranquilito. Aprendiendo a gestionar los pisos.

Y a final del 2017. Una vez ya vi que el tiempo requerido era muy bajo y después de un buen año laboral me puse otro objetivo.

A finales de febrero cobraría un bono importante por parte de mi empresa.

Durante la primera parte del 2018 quería adquirir mi tercer piso.

En mis objetivos personales (uso la famosa y “*pija*” metodología de OKRs – quizás dé para otro post) me lo puse como objetivo en el primer trimestre.

Y como siempre, empezamos a buscar.

De nuevo, idealista y Fotocasa en vena. Filtros activos, emails automáticos y búsqueda en horas muertas. La eficiencia como mantra de nuevo en la búsqueda para no quemarme.

Aprendizaje 9: Enamorarse de un piso no es el fin del mundo

Todos los gurús de la inversión inmobiliaria hablan de que no debemos enamorarnos con los pisos que adquirimos.

¡Sí, sí! Tienen razón. Pero en el juego del amor...

Para el tercer piso me encontré un mercado muy cambiado.

Al empezar, en otoño de 2016, había muchas oportunidades. Muchos pisos cumplían con mi criterio inicial (coste de menos de 140.000€ y rentabilidad (mega)bruta del 5%-6%). Son los pisos en los que me gustaba invertir y en los que me sigue gustando (son los famosos pisos *Tipo 2* de los que tanto hablé en la muy comentada [guía que escribí para comprar tu primera vivienda como inversión](#)).

Pero a principios del 2018 el mercado estaba bastante caliente.

Lo que en otoño de 2016 valía 140.000€ en enero de 2018 costaba 160.000€ o 170.000€. Los precios habían subido de forma muy considerable y en muy poco tiempo.

Por ello, hice algunas visitas de pisos objetivos de menos de 140.000 €. Y lo que veía no me gustaba para nada.

Recuerdo que una vez tuve que irme muy lejos de los barrios que conocía bien intentando entender si fuera de mis zonas de conocimiento encontraría mejores oportunidades.

La visita fue un desastre. Un piso mucho peor que el de las fotos (hay cosas que no acabas de ver bien en las fotos como por ejemplo la distribución a no ser que pongan un plano), en un barrio completamente desangelado y unos

números que seguramente no cuadrarían porque no sabía cuando sería el suelo del alquiler en ese barrio ni la demanda que existiría potencialmente.

Después de esa visita recuerdo que me desilusioné un poco y estuve unos semanas inactivo pensando que quizás no era el momento para comprar. No quería quemarme ni agobiarme y aflojé el ritmo (siguiendo la regla del 70%-80% de intensidad) para un poco más adelante continuar con la búsqueda.

Pero como la cabra tira al monte, unas semanas más tarde estaba ya de nuevo metido en las apps y usando los tiempos muertos de mi vida para buscar buenas oportunidades de inversión.

Y apareció.

Como en una película de esas románticas. Donde ponen música de piano y aparecen protagonistas con sonrisas donde los dientes blancos y brillantes ocupan el 80% de la pantalla de televisión.

Era un piso pequeño de una sola habitación. A 300 metros de mi casa. De menos de 15 años. Tenía parking y trastero. Y con una terraza espectacular de 50 metros cuadrados.

Mucha luz, mucha terraza y poco ruido. Fantástico.



El amor surgió en cuando observé las vistas de la silenciosas terraza

¿El problema? 165.000€.

25.000€ más que mi objetivo máximo inicial. Algo más de un 15%.

Y ya me ves a mi auto-engañándome para ir a visitar el piso diciéndome que soy muy bueno negociando. Seguro que con mi super-habilidad podría cumplir mis propios criterios y rebajar un 15% el precio listado en un momento donde en la zona el mercado crecía más de un 1% mensualmente (ya me entendéis por donde voy).

Y visité el piso.

Y claro.

El piso era muy chulo.

Si no tuviera 3 hijos hasta me iba a vivir yo allí con mi mujer.

El problema es que estaba mirando ese piso como una inversión.

Pero claro. Es que es una pasada.

Y además la zona irá a más. Me decía por dentro.

Y es que hasta igual alguno de mis hijos podrá vivir ahí en 15 o 20 años.

Queda muy cerquita de nuestra casa.

La cabeza ya hacía de las suyas.

Era consciente que estaba empezando a perder la batalla.

Cuando negocias con tanto ruido en la cabeza no partes de una posición fuerte. **Cuando las emociones aumentan, la inteligencia disminuye.**

Y recuerdo perfectamente cómo le hice al propietario una oferta a la baja.

Pedía 165.000 euros y le ofrecí 10.000 euros menos. Como ves ni me atreví a ofrecerle los 140.000 euros que me había puesto como inversión máxima (señal de que las emociones estaban ganando la partida).

El agente inmobiliario me dijo que se la iba a trasladar y que esperaba que funcionara porque el propietario necesitaba vender rápido ya que se iba a comprar una nueva vivienda que tenía apalabrada.

Su respuesta solo unas horas más tarde fue que no podía aceptar la oferta.

La mía fue que entonces me dijera qué precio aceptaría el propietario. Yo pensé que con aquello de que sea él el que ponga el precio final me ahorraría algunos miles de euros.

De hecho, mirando atrás, en aquel momento ya estaba perdido porque mi cabeza ya había decidido que quería aquél piso. Por ello intenté que fuera él el que cerrara el trato con un último precio.

Su respuesta era que el precio final de venta era igual al precio inicial de venta.

Mi respuesta fue que le ofrecía el precio inicial menos 2.000 euros que quería invertir en cambiar algunas persianas y otras cosas que no me acababan de gustar. Vamos, aquello de buscarse una excusa para ganar 2.000 euros en una llamada.

Pensando por dentro que el propietario iba a aceptar una oferta de “sólo” 2.000 euros a la baja ya me imaginaba firmando la escritura en el notario.

Su respuesta de nuevo fue que no aceptaba la oferta. El agente inmobiliario estaba realmente nervioso. Veía perder su comisión de venta.

Recuerdo respirar. Me tragué mi ego y acepté el precio.

Total: 165.000 € de inversión + los impuestos correspondientes

Alquiler mensual: 725€

Cuota Hipoteca actual a 25 años y a tipo fijo del 2%: 495€

Rentabilidad (megabruta producto de la división entre los ingresos del alquiler y el coste del piso sin impuestos): 5,3%

Esta no es una buena inversión inmobiliaria (tampoco es desastrosa porque el cash flow es positivo). Pero es que me enamoré del piso.

El piso lleva más de 2 años alquilado a una pareja joven y están encantados (deben hacer unas *fiestuquis* en la terraza que no me quiero ni imaginar).

Apenas me ha dado problemas importantes. El piso lo alquilé sin muebles y creo que el hecho de tener una terraza grande, silenciosa y muy agradable va a convertirlo en un piso con estancias de los inquilinos bastante largas.

Con lo que la baja rentabilidad del piso se compensa (en la teoría) con una alta probabilidad de disfrutar de estancias largas de inquilinos y menos

trabajo de gestión.

Es un piso que me genera algo de cash flow y además se paga solo. La hipoteca es a tipo fijo con lo que evito sorpresas. El futuro dirá pero a pesar de no ser una super-inversión probablemente es un piso que se pagará solo y que contribuirá a que pueda generar algo más de 100 euros mensuales (ya que hay que pagar comunidad, ibi, reparaciones...) de flujo de caja adicional. Fijaros la diferencia de rentabilidad con el estudio.

- Inversión #1 (el estudio): En el estudio de 59.000 € apenas tuve que poner algo más de 20.000 € de entrada y cada mes me genera más de 200€ de flujo de caja (además de por supuesto pagarse el piso con el resto del alquiler).
- Inversión #3 (el de la terrazita mega chula): En esta vivienda de 165.000 € tuvimos que poner más de 50.000 € de entrada y cada mes nos genera 100€ de flujo de caja (además de por supuesto también pagarse el piso con el resto del alquiler).

Y otro factor importante, nuestra deuda con el banco en el primer caso se situó en menos de 50.000€ mientras que en el segundo caso pasó claramente la barrera de los 100.000 €. Con lo que el riesgo también era mucho mayor y hemos gastado más parte de nuestra “barra de deuda” que sabemos que no es infinita.

Pero el piso es muy chulo. Y repito, se paga solo.

Así que me enamoré de un piso. Y tampoco se ha acabado el mundo.

¿Sabes por qué?

Porque mi amor se produjo en un piso que superaba por poco los 150.000 €.

Si mi amor se hubiera producido por un piso que superara los 300.000 € otro gallo cantaría.

Y como los humanos somos especialistas en repetir errores luego pasó lo que ya sabía que pasaría.

Que me enamoré de un piso de más de 300.000 euros.

Aunque cuando leas la historia creo que lo entenderás.

Pero quédate con la copla:

Cuando te enamoras de un piso con flujo de caja positivo, el amor no te matará y es posible que vuestra historia perdure muchos años e incluso que puedas mantener el piso toda la vida.

Pero si el amor se produce con un piso caro y que no te genera flujo de caja positivo la cosa puede complicarse y veremos cuánto tiempo aguantáis juntos. Al final no es tan diferente que otro tipo de amor, ¿verdad?

Aprendizaje 10: ¿Por qué vamos a mantener probablemente hasta el fin de nuestros días -si nada no planeado ocurre- un piso que no nos genera flujo de caja positivo?

La respuesta rápida a esta pregunta que inicia el capítulo es muy sencilla.

Porque hemos vivido en ese piso más de 10 años y no es que estemos enamorados sino que hay un amor consolidado y además, al tener 3 hijos, nos gusta pensar que algún día quizás alguno de nuestros hijos vivirá en esta vivienda (y hasta alguno de nuestros bisnietos también ;)) y esto nos da mucha tranquilidad como padres.

Y sí, ya sé que podría ganar más dinero vendiendo este piso e invirtiendo en otros pisos (al menos dos).

Pero el dinero también sirve para comprar tranquilidad mental y podemos permitirnos este lujo.

Punto final.

Déjame que te cuente como hemos llegado hasta aquí.

En el año 2003 hice mi primera inversión inmobiliaria. Compré un piso para invertir (sin mi mujer). El mercado era una locura. En el año 2005 me casé y fuimos a vivir a mi piso. Y luego pasó lo que ocurre muchas veces. Queríamos comprar algo los dos juntos. Teníamos buen trabajo los dos y no había un motivo fuerte para no comprar algo común como nuevo nido de amor.

Además ya nos anticipamos y decidimos comprar algo que fuera más grande porque teníamos claro que intentaríamos traer al mundo varios hijos.

Mi primera inversión inmobiliaria salió bien, por suerte (obviamente).

Compré un piso por algo menos de 200.000 € y lo vendí 100.000€ más caro.

“Gané” justo en la burbuja 100.000 € en apenas 3 años.

Pero al comprar en el 2006 esa ganancia se la comió el precio carísimo que pagamos por uno de los pisos más “guays y pijos” de mi ciudad.

Era un piso diseñado por un arquitecto lleno de premios.

De aquellos pisos de los que las abuelitas en el mercado local te hablaban y te decían que habías hecho una muy pero que muy buena compra porque en aquel nuevo bloque seguro que sólo irían gente tan maja como nosotros.

La cuestión es que hicimos una compra conjunta con mi mujer y a final del 2006 compramos la vivienda en su pico de precio. Ático de unos 100 metros cuadrados con una terraza (muy pequeña en la que sólo cabe una mesa para dos) y con unas vistas muy bonitas.

Parquet oscuro y bueno y un olor a nuevo que embriagaba. Felicidad a raudales vamos.

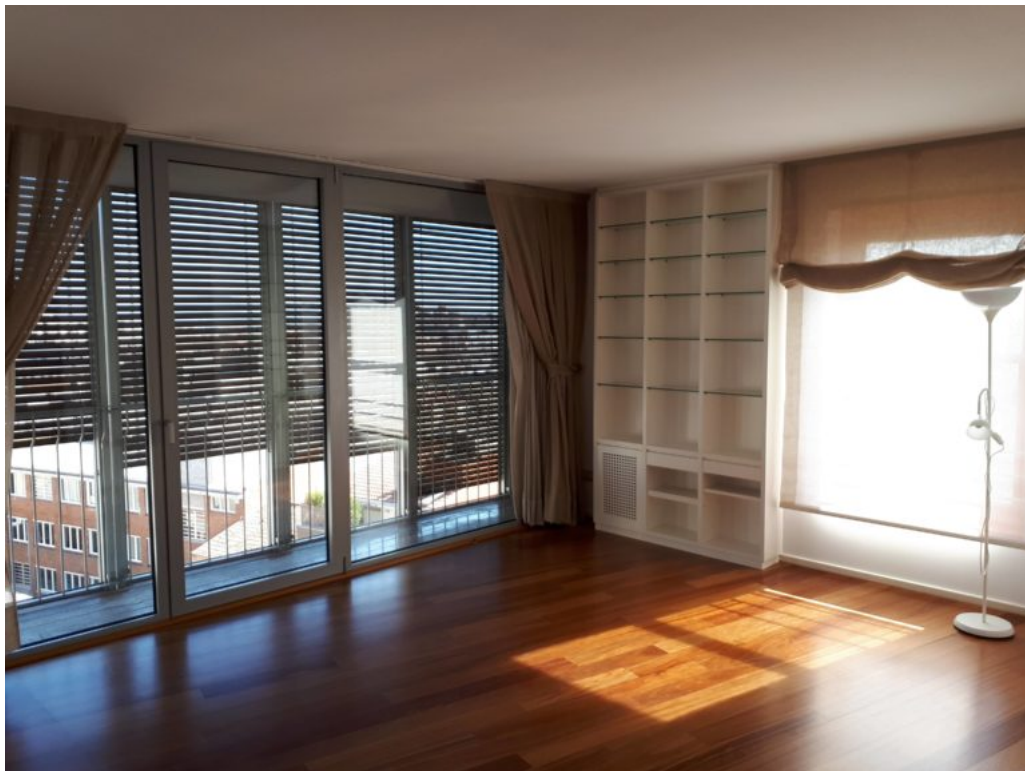
Después de hipotecarnos bastante por la compra de nuestra primera vivienda juntos las cosas profesionalmente nos han ido bastante bien y después de vivir 4 años fuera de nuestro país en el 2016 decidimos que queríamos mudarnos a un piso mayor dada la dimensión de nuestra familia.

La parte buena es que la hipoteca que inicialmente estaba prevista que durara 30 años estaba prácticamente amortizada a los diez años. Aplicamos la fórmula de la tranquilidad respecto al [eterno dilema acerca de amortizar o invertir](#) y fuimos amortizando cada año una cantidad importante.

Por ello nos encontramos con un potencial cambio de casa que íbamos a

abordar a finales de 2018.

Habíamos reservado sobre plano el nuevo piso de la familia en el 2016 y hasta final de 2018 no nos lo entregarían. Teníamos bastante cash acumulado que habíamos ido guardando y seguíamos acumulando ahorros. Siempre hemos tenido fondos de emergencias muy amplios y en este caso “sólo” necesitábamos pedir algo más de 200.000 euros al banco para comprar un nuevo piso que costaba más de tres veces esa cantidad.



“La joyita de nuestra corona”: el más bonito y el menos rentable! ;)

Aprendizaje 11: Entender la fiscalidad no te hará rico pero no entenderla impactará de forma negativa en tu patrimonio

Y llegó el día de finales de diciembre de 2018. Podíamos hipotecar el nuevo piso con algo más de 200.000 euros o podíamos rehipotecar el anterior piso en el que habíamos vivido y que íbamos a mantener y destinar al alquiler.

Claramente lo segundo tenía muchas más ventajas fiscalmente hablando.

En nuestro caso el coste de la hipoteca era el mismo (algunas entidades bancarias ofrecen condiciones mucho peores cuando no hipotecas tu vivienda habitual y técnicamente la casa que íbamos a rehipotecar iba a dejar de ser nuestra vivienda habitual).

Y había 2 grandes beneficios:

- Tendríamos el nuevo piso donde íbamos a vivir pagado (beneficio emocionalmente muy fuerte).
- Todos los intereses de la nueva hipoteca eran deducibles fiscalmente si hipotecábamos la vivienda antigua que íbamos a alquilar.

Éste último aspecto puede parecer menor pero en ningún caso lo era.

Haciendo un cálculo rápido sobre un crédito de más de 200.000 euros pagaríamos a 30 años más de 60.000 euros de intereses. Esos 60.000 euros si fueran beneficios del alquiler (que no lo serán porque los deduciremos) tributarían alrededor de un 20% (este número sale de aplicar el IRPF máximo – alrededor del 50% – y luego aplicarle la reducción de un 60% de alquiler a residentes de vivienda habitual).

Por ello, el hecho de hipotecar la vivienda que alquilamos y no nuestra

residencia habitual nos permitirá generar alrededor de 12.000 euros durante la vida del crédito.

Por eso es tan importante tener unas nociones básicas de fiscalidad.

Con la fiscalidad no te harás rico, pero sí que **podrás perder muchas oportunidades de ser mucho más eficiente** y aumentar tu patrimonio si no analizas bien cada caso.

Con la refinanciación de nuestro anterior piso y su puesta en alquiler los números que nos salen los siguientes:

Ingresos por alquiler mensual: 1170€

Cuota hipoteca a 30 años (tipo fijo): 1.001€

Valor teórico del piso en la actualidad: ¿320.000€?

Rentabilidad mega bruta: 4,3%

No es una buena operación inmobiliaria. No genera flujo de caja habitualmente porque al sumar los seguros e impuestos nos queda un margen demasiado estrecho. Cualquier imprevisto te hace consumir caja.

Pero no hay que olvidar algo importante.

Más allá del poder pensar en que alguno de nuestros hijos viva en él de aquí alguna década no nos genera caja pero nos genera patrimonio.

Cada mes que pasa y pagamos la cuota hipotecaria amortizamos unos 500 euros de deuda. Por ello cada año nuestra deuda con el banco baja alrededor de 6.000€ (más adelante irá aumentando la amortización anual porque en los créditos hipotecarios que usan sistema francés al principio se paga más intereses que al final).

Si no hay grandes imprevistos el piso apenas consume caja y somos 6.000€ más ricos en nuestro balance al final de cada año.

Veremos en el futuro. Ahondando en mi auto-conocimiento sé que es muy difícil que me desprenda de ese piso a no ser que deba hacerlo por necesidad.

Soy consciente que vendiéndolo y comprando dos pisos más pequeños podríamos sacarle (casi) el doble de rentabilidad.

Mientras tanto, cada día que pasas somos 16 euros más ricos (la deuda baja). Aunque no hay que olvidar que algunos meses tenemos que poner algo de dinero de nuestro bolsillo (imprevistos) y eso hace que pisos como éste no podamos (si tuviéramos 1.000 pisos como este podríamos quedarnos sin caja) ni queramos tener más.

A veces pienso que quizás lo vendemos en el futuro y con el dinero que saquemos nos encaprichamos por una casita en la playa y cambiamos el error de este piso por el error de una segunda residencia con poco uso.

O quizás mejor me quedo como estoy.

El tiempo dirá. No quiero precipitarme.

Aprendizaje 12: Un piso es como una caja de bombones. Nunca sabes lo que te puede tocar

La historia del quinto y último (de momento) piso está llena de sorpresas. La ocupación y el COVID19 juegan un papel principal.

Y verás que el azar siempre está presente en nuestra vida y que es imposible controlarlo así que **más vale no obsesionarse en temas que no dependen de nosotros.**

Como os he contado, a final del 2018 adquirimos nuestra nueva residencia habitual. Y por ello alquilamos nuestra anterior vivienda y cerramos un ciclo donde acabamos con 4 pisos de alquiler en apenas dos años.

Una vez puestos unos fuertes cimientos, la bola de nieve inmobiliaria empezaba a actuar y decidí darnos un tiempo de respiro. Fundamental para digerir tantas inversiones en tan poco tiempo.

Nos propusimos descansar durante todo el 2019 y no realizar ninguna inversión.

Como mi mujer y yo tenemos buenos sueldos y generamos buenos ahorros mensuales el tiempo ayuda a incrementar la caja que tenemos (tenemos inversiones automatizadas en planes de pensiones y fondos indexados pero no del 100% de nuestros excedentes mensuales). Por ello, mi idea era volver a analizar el mercado de inversión de vivienda en el año 2020 para entender si había nuevas oportunidades de compra.

Y a final del año 2019, sobre el mes de noviembre, empecé a mirar en los

portales inmobiliarios.

Los precios seguían subiendo. En 3 años, momento en el que habíamos realizado nuestra primera inversión los precios en nuestra ciudad (area metropolitana de Barcelona) habían subido alrededor de un 30%.

Decidí ser mucho más estricto y me puse el mismo límite que tan bien apliqué en la primera y segunda compra.

- Máximo 140.000 euros de inversión (pagando una entrada del 30%).
- Rentabilidad (mega) bruta mínima de un 6%.
- Piso no muy antiguo (idealmente de menos de 20 años porque nuestra idea es no vender nunca)

Y pasé algunas semanas sin apretar el botón de la estrellita (favoritos) en la aplicación inmobiliaria más descargada de nuestro país.

Me empecé a incomodar porque veía que el mercado se había complicado mucho.

De nuevo (al igual que con el tercer piso) pensé algún momento incluso en desistir y creo que deseé que llegara una crisis para que los precios bajaran (imagino que lo que ha ocurrido no ha sido mi culpa a pesar de mis deseos ;)) y cuando me empezaba a aburrir de no encontrar nada “visitable” (hasta el momento había hecho 0 visitas) encontré una oportunidad que parecía interesante.

Un piso de una habitación, con parking incluido en un finca con una antigüedad de unos 10 años y con un precio de 122.000 euros.

Situado en una zona céntrica pero en el límite con una zona no tan buena.

Pero justo delante de una universidad. Con chavales que salen y entran todo el día con una carpeta, toda la vida por delante y una sonrisa en la cara. Divina juventud.

Cuando visité la zona me di cuenta que los coches aparcen de cualquier manera. Esto ya me indicó de qué sólo el valor del alquiler del garaje es de al menos 60 euros mensuales con poco riesgo de no alquilar al haber una demanda importante.

Fui a visitar el piso. El comercial tenía otras visitas el mismo día.

Mientras me esperé en el escalón unos quince minutos hice varias preguntas a un inquilino que entró casualmente. Tuve suerte porque el inquilino, tenía 2 pisos ya que había sido el propietario del solar y había hecho una permuta justo antes de la crisis inmobiliaria para construir.

La promoción se terminó durante el periodo de crisis inmobiliaria. Hizo fallida y los pisos que no habían sido adjudicados por la permuta se los quedó el banco.

Había habido ocupas los últimos años pero el banco se había encargado de que salieran. O eso es lo que me dijo el vecino en aquel momento...

Ahora empezaba a entender un poco más el precio al que se vendía el inmueble (según mi opinión alrededor de un 10% – 15% por debajo del precio de mercado).

El comercial me enseñó varias viviendas porque había 6 viviendas en el bloque que aún estaban por vender.

Con puertas blindadas anti-ocupación. De noche. Sin luz. Íbamos con

linternas. ¡De esta forma no se puede vender un piso a su precio máximo nunca! Eso es bueno para el comprador si se fija bien en los detalles.

Le dije que si podía hacer una oferta para varios pisos.

Me dijo (obviamente) que él estaba encantado de escuchar.

Lo hice al revés. Le pregunté qué descuento me hacía el banco si me quedaba varios pisos.

Me dijo al día siguiente que alrededor de un 10% sin problema.

Estuve a punto de ceder.

Pero no me sentía cómodo.

El riesgo me parecía que aumentaba al comprar más de un piso a la vez.

Cuando compras a cincuenta años vista (repito que no pretendemos vender nuestros inmuebles aunque nunca sabemos del cierto lo que va a ocurrir) un 10% de descuento no hace mucha diferencia a la rentabilidad final.

Y al final, después de una noche de removerme por la cama, me decidí sólo a comprar el piso inicial (un tercero con buenas vistas al río y mucha luz a pesar de tener orientación nordeste).

El estoicismo me ha enseñado que una inversión que te genera demasiada inquietud no vale la pena.



A veces recorro a Marco Aurelio, un gran estoico, e intento recordarme a mí mismo que la tranquilidad es crítica (*"Stillness is the Key"*)

El banco me daba un par de meses para adquirir el piso y no perder la paga y señal. El nuevo proceso de compra de una vivienda ha incrementado mucho la burocracia con el notario. Menos mal que el banco de las otras 4 hipotecas me hizo unas muy buenas condiciones ya de entrada y no perdí demasiado tiempo en la negociación (hipoteca tipo fijo a 20 años al 1,5%).

Quinta firma en 3 años y 1 mes. La notaria ya nos saludaba como el que saluda al vecino del cuarto. Muy simpática antes de iniciar el protocolo. Seria y rigurosa como mandan los cánones de la profesión durante la firma de la compra-venta y de la hipoteca.

Después de pintar el piso (con el pintor de siempre claro) y comprar 4 muebles en el IKEA online (ojo que si no estás el día que les dices que te lo envíen te cobran 2 veces los gastos de envío – y no son baratos – 39 euros

de gastos de envío que pagué 2 veces) lo puse en alquiler y el teléfono, de nuevo, no paró de sonar.

Se alquiló en 2 semanas después de entrevistarme con muchos candidatos.

Resultado de la quinta operación:

Coste de la inversión: 122.000 € + 1.500 € de inversión en muebles IKEA y pintura

Precio alquiler: 695€ mensuales

Rentabilidad (mega) bruta: 6,7%

Vive una pareja que son jóvenes, guapos y sobretodo majos. Son profesores a los que la crisis del COVID no ha afectado sus ingresos (de momento).

Pero tuvimos un problema serio justo 1 mes después de alquilar el piso.

Y ahí es donde la calidad del inquilino es muy importante. Cuando hay problemas es cuando de verdad se ve si se ha hecho un trabajo serio de búsqueda de inquilinos.

Llamada a las 9h de la mañana de un sábado. Hay un ocupa en el piso de arriba. No sabíamos nada obviamente. Ni el inquilino ni nosotros.

Justo la semana en la que firmamos el piso parece que entraron por una terraza escalando y ocuparon una vivienda en el cuarto.

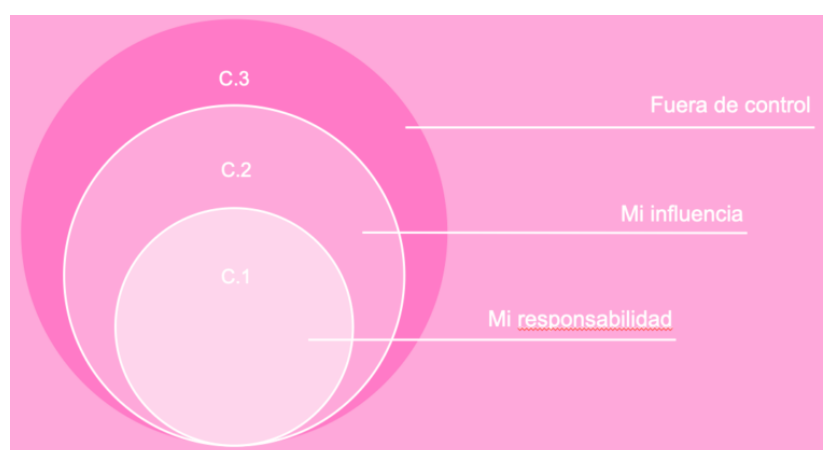
Me llamó la nueva inquilina porque tenía miedo. Ahí es donde me alegré de haber elegido a aquella pareja. A pesar de estar molestos, reaccionaron con comprensión porque fue una sorpresa para todos.

Parece que el banco propietario de ese piso ya está negociando con los inquilinos. De hecho, por el COVID se paró la negociación. Pero en todo

caso, a día de hoy, parece que no representa un problema que no pueda solucionarse en el futuro. Y eso es lo más importante para mí.

Como lección hay que entender que los pisos de los bancos son los que los ocupas priorizan por motivos obvios y que es necesario entender que a pesar de que los riesgos son muy bajos en el caso de los pisos de las grandes entidades (fondos, bancos, grandes inmobiliarias...) los riesgos de ocupación suben un poquito más.

Pienso que con este último piso tuvimos mucha suerte en otro aspecto. Lo alquilamos justo antes del COVID. De hecho fuimos a la cámara de propiedad municipal el 3 de marzo a depositar la fianza. Si nos hubiéramos retrasados 10 días más probablemente hubiéramos tardado 3 o 4 meses adicionales para poder alquilar la vivienda en el mejor de los casos y quizás con un precio inferior. El impacto económico hubiera sido de 2.000€ a 3.000€.



El COVID19 estaba, obviamente, fuera de nuestro control. Hemos tenido mucha suerte y de momento seguimos cobrando los 5 alquileres sin problemas. No hay que engañarse, el azar juega un papel en la vida. Hay que centrarse en los círculos 1 y 2.

Aprendizaje 13: ¿Escalabilidad vs rentabilidad? ¿Cuánto vale cada hora que inviertes en la creación y gestión de tu patrimonio inmobiliario?

No quiero ni puedo gestionar 15 pisos como el primero (el estudio super-rentable que rota una ve al año). La rentabilidad tiene un precio no oculto. Y ahora mi tiempo vale más dinero.

Como sabéis los seguidores del blog, tengo 3 hijos y un trabajo directivo que me apasiona pero que me absorbe mucho tiempo.

Mi tiempo para la inversión inmobiliaria es limitado. Por ello, intento ser lo más eficiente que puedo en todos los procesos. Y le pongo un precio muy importante a mi hora dedicada a la inversión inmobiliaria.

Siempre he pensado que una hora que me quito de estar sin mi familia debería tener un precio enorme. ¿1.000€/hora, 2.000€/hora?

La cifra no es importante. El concepto sí lo es.

Por ello, después de invertir en 5 pisos mi obsesión es gestionar inversiones con poca rotación. Por ello descarto de momento inversiones turísticas (aunque pueden ser muy rentables a pesar de tener una fiscalidad peor).

Además, entiendo que si no estoy dispuesto a buscar como un loco y a hacer 20 visitas antes de comprar un piso sé perfectamente que las oportunidades de encontrar chollos son menores.

Y lo acepto.

Esa es mi estrategia. Ir adquiriendo inmuebles. Que se paguen solos. Que den caja. Que envejeczan muy bien. Y que no den muchos problemas.

Además, entiendo que el tiempo invertido en la gestión de un piso no se trata

de un tiempo físico sino también de un “tiempo mental”.

Me explico. Como sabéis externalizo mucha parte de la gestión. Especialmente todas las incidencias. Pero no hay que olvidar que cuando externalizas también hay que dar un seguimiento y también eso ocupa energía y “tiempo mental”.

Por ello en esta época de mi vida no invierto en pisos que haya que reformar y que potencialmente podrían ser más rentables. Se trata de ganar libertad mental, no de perderla.

Lo tengo muy claro en estos momentos y soy consciente de que ahí afuera hay buenas oportunidades que dejo pasar. Pero, en estos momentos, mi hora tiene un precio altísimo.

Quizás más adelante, con los niños mayores o sin mi trabajo tan intenso veré las cosas de otra manera e invertiré de forma más agresiva y rentable pero ahora juego con el tiempo.

El tiempo es mi gran aliado.

Pero también el tiempo es mi gran limitador.

Y a diferencia del dinero, **el tiempo que dejas de invertir en lo que de verdad importa**, ya no vuelve.

Aprendizaje 14: En pareja el riesgo es mucho menor

Los pisos los compro junto a mi mujer. Y este hecho tiene muchas ventajas:

- El riesgo se divide en dos.
- Las condiciones hipotecarias son mejores.
- Tengo segundas opiniones sólidas.
- Tengo ayuda emocional cuando vienen los problemas.

No es para nada un tema menor.

Es importante que cada uno analice su situación y encuentre su mejor forma pero obviamente en pareja se puede llegar más lejos y de forma más rápida.

También si la cosa se complica en la relación los inconvenientes aparecen. Pero si tienes una familia sólida es una ventaja que vale la pena tener en cuenta.

Como sabes, la creación del patrimonio inmobiliario tiene dos variables muy importantes. La rentabilidad de los activos y el coste del capital empleado.

En el primer caso ya hemos hablado mucho de la rentabilidad que buscamos.

En el segundo, el momento es muy idóneo ya que las tasas de interés están en mínimos históricos.

La financiación es un factor fundamental en la creación de valor inmobiliario y en el que habría que dedicar cierto tiempo en negociar unas buenas condiciones para no perder parte de la rentabilidad que tanto nos ha

costado ganar negociando bien al adquirir la vivienda.

De nuevo si financias en pareja tus condiciones son mejores porque el riesgo disminuye.

En tu caso, ¿cuál es la tribu que te ayuda? ¿Amigos, tu pareja, tus padres?

¿A quién puedes consultar cuando tienes dudas? ¿Cómo puedes seguir aprendiendo? ¿Podcasts, blogs, libros, expertos...?

En compañía llegarás mucho más lejos y (sobretudo) disfrutarás mucho más del camino.

Aprendizaje 15: La inversión inmobiliaria sin disponer de fondos de emergencia es un deporte de altísimo riesgo

Penúltimo aprendizaje que quiero compartir y para mí uno de los más importantes.

Siempre insisto en la importancia de disponer de fondos de emergencia y caja de sobras cuando uno quiere ir en serio en la inversión inmobiliaria.

Al igual que en las empresas el motivo principal por el que a muchos inversores inmobiliarios les va mal no es porque hacen malas inversiones. El motivo principal es que no gestionan de forma adecuada su liquidez.

Por ello mi gran consejo ante una potencial inversión siempre es que te obsesiones con tu liquidez y que pienses en el **“worst-case scenario”**. Si lo haces y el mundo no se hunde probablemente has superado un buen stress-test.

Pero, infelizmente, **lo que veo es que la mayor parte de inversores inmobiliarios se focalizan y se obsesionan con la rentabilidad**. Siempre buscan ese punto extra de rentabilidad y no entienden que **el gran riesgo inmobiliario no es ganar un poco menos, sino quedarse sin liquidez y tener que vender de prisa y corriendo las propiedades**.

Aprendizaje 16: Cada piso que compras es un olivo que si lo cuidas bien puede convertirse en un activo centenario

Veo un gran símil en la estrategia de inversión inmobiliaria con la jardinería. Invertir en un piso es como plantar un árbol. Quizás como un olivo que pretendemos que sea centenario.

Los primeros años te tocará poner la tierra, regarlo con mimo, cuidarlo del frío y del viento, mirar que no le crezcan hierbajos que le quiten recursos e incluso apoyarlo con guías para que no se caiga y se muera.

En las inversiones inmobiliarias que yo hago me planteo lo mismo. Crear un patrimonio, quizás no centenario, pero sí que dure décadas. Y eso requiere de una inversión inicial importante. Al principio pagas más de un 10% en impuestos y diferentes tasas que al menos tardas un par de años en recuperar. Y también debes invertir un tiempo inicial importante.

Y luego vas seleccionando los inquilinos con mucho cariño siempre pensando en qué inquilinos cuidarán el piso mejor, cuáles te evitarán problemas y cuáles también piensan en el largo plazo y pretenden estar temporadas largas.

Y esto va creando raíces fuertes. Y a veces no te das cuenta y van pasando los años con poca intervención por tu parte y cada año que pasa la inversión (el olivo) se va haciendo más fuerte porque la deuda va aminorando con el pago de los inquilinos y encima la inflación va aumentando el valor de tu activo de forma inapreciable (como con el crecimiento de las ramas en el

olivo).

Y cuando la inversión está bien hecha encima nos da un dinero extra mensual que usamos para reinvertir en otras propiedades o para viajar a buenos destinos sin sentirnos culpables porque nos lo hemos ganado más allá del camino convencional de nuestros trabajos con responsabilidad por cuenta ajena.

Y un día, quizás, el olivo será para nuestros hijos. O quizás no pueda ser y necesitemos antes vender el olivo como ocurre en la bellísima película de [Iciar Boallín llamada también el olivo.](#)



El olivo que tenemos en la terraza de casa. Es, probablemente, mi lugar favorito para leer antes de ir a dormir. Lo cuidamos lo mejor que podemos.

Pero en todo caso, si seguimos haciendo bien las cosas, ahí estarán los

olivos. De momento hay cinco. Que nos habrán regalado aceite todos los años y encima tendrán un valor que aumentará nuestra libertad y capacidad de elección.

El aceite me encanta y espero consumirlo toda la vida.

Esta es nuestra historia.

Espero que te ayude a construir la tuya.

Como siempre, disfruta del camino.

Porque el camino es lo único que, de verdad, existe.

¡Feliz camino!

Foto: La foto que encabeza el libro es de un apartamento en la Costa Brava (Cadaqués) que hemos alquilado a través de Booking para pasar una temporada en verano. Me gusta pensar que es fruto de nuestro esfuerzo. Es un apartamento de lujo. Lo sé. Pero siempre me ha encantado la frase de Kiyosaki “assets buy luxuries”.

Al final si “*nos complicamos*” la vida con inversiones es para disfrutar en familia y conocer nuevos lugares. No invertimos con el objetivo de acumular, invertimos con el objetivo de aumentar nuestra libertad y nuestras experiencias.

Suscríbete a la newsletter y recibe más contenido honesto, completo y reflexivo acerca de cómo acercarse a la libertad financiera **lentamente**. Cada post que escribo va acompañado de una pequeña introducción que solo los suscriptores reciben.

Escribir con sentido requiere de una inversión de tiempo considerable. Por ello si te ha gustado el contenido me encantará recibir vuestros **comentarios** al final del post con el mismo nombre publicado en mi blog o si lo prefieres puedes **compartir tu opinión en las redes sociales**.

Si crees que el libro puede ayudar a alguien que conozcas no me importa que se lo envíes. Al revés, es el mejor regalo que puedes hacerme.

Muchas gracias por invertir un tiempo de tu vida en leerme! Espero te haya aportado, hayas pasado un buen rato leyendo nuestra historia y sobretodo te ayude a construir la tuya.