

# LOS TRUCOS DE LOS RICOS

92 TRUCOS PARA COMPRAR INMUEBLES, CREAR  
TU PROPIO PATRIMONIO Y VIVIR DE LAS RENTAS

# 2

JUAN HARO



DEUSTO

# **Los trucos de los ricos**

## **2.<sup>a</sup> parte**

92 trucos para comprar inmuebles, crear  
tu propio patrimonio y vivir de las rentas

**JUAN HARO**



EDICIONES DEUSTO

© Lincayen Investment, 2022

© de las imágenes: Adobe / De Agostini Picture Library / Álbum

© Centro de Libros PAPP, SLU., 2022

Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAPP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

[www.planetadelibros.com](http://www.planetadelibros.com)

ISBN: 978-84-234-3340-7

Depósito legal: B. 2.012-2022

Primera edición: marzo de 2022

Preimpresión: Realización Planeta

Impreso por Black Print CPI

Impreso en España - *Printed in Spain*

El papel utilizado para la impresión de este libro está calificado como papel ecológico y procede de bosques gestionados de manera sostenible.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

## Sumario

---

Introducción . . . . .	13
Sugerencias positivas . . . . .	19
Truco 1: Escogen un «personaje» de inmuebles . . . . .	27
Truco 2: Siempre un cero más al crearse un patrimonio . . . . .	33
Truco 3: Utilizan diez pasos para la compra de un inmueble . . . . .	37
Truco 4: Viajan en tren y en avión cada año (ganancias de capital <i>versus</i> flujo de efectivo) . . . . .	44
Truco 5: Compran inmuebles en el submundo . . . . .	50
Truco 6: Huyen de los «cocodrilos» y aprovechan el coste de oportunidad . . . . .	55
Truco 7: Aplican trece «bolitas de Navidad» para revalorizar los inmuebles . . . . .	60
Truco 8: Utilizan el apalancamiento financiero de otros . . . . .	66
Truco 9: La opción de compra con cesión a terceros . . . . .	71
Truco 10: Se ponen cortos (venden primero) y se ponen largos (contrato de acuerdos) . . . . .	79
Truco 11: Participan en operaciones sin dinero . . . . .	85
Truco 12: Tienen su propio equipo para comprar 10, 100 o 500 inmuebles (modelo escalable) . . . . .	91
Truco 13: Socio industrial y socio capitalista para adquirir inmuebles (50 por ciento para cada uno). Contratos de cuentas en participación . . . . .	97

Truco 14: Compra de inmuebles con préstamos privados (con garantía inmobiliaria) . . . . .	102
Truco 15: La fórmula del subarriendo o prestación de servicios (rentas infinitas). . . . .	108
Truco 16: El embajador de inversores o el embajador de inmuebles para adquirir patrimonio con cero euros. . . . .	114
Truco 17: Crean sociedades con lotes de inmuebles. Modelo C8R8	120
Truco 18: Inmuebles vacíos (reparto de rentas) . . . . .	127
Truco 19: Alquilar con opción a compra para controlar el activo	132
Truco 20: Compran inmuebles con condiciones resolutorias (pago aplazado) . . . . .	137
Truco 21: Buscan solares o casas bajas para crearse un patrimonio con cero euros o poco dinero. . . . .	141
Truco 22: El poder de los <i>lofts</i> o los cambios de uso de local a vivienda . . . . .	147
Truco 23: Crean patrimonio por el sistema de aportación . . . . .	153
Truco 24: Se apalancan con financiación total al cien por cien (indemnización por obra). Venden con tan sólo una reserva de 1.000 euros. . . . .	158
Truco 25: Se aprovechan de la inversión del sujeto pasivo al comprar o vender. . . . .	162
Truco 26: Inmueble con escenario a seis meses, un año y tres años	166
Truco 27: Utilizan el alquiler de habitaciones para maximizar el beneficio . . . . .	171
Truco 28: Piensan en segregar o agrupar (la agrupación o la altura posible en cada inmueble) . . . . .	177
Truco 29: Vivienda gratis por el mundo. Tres apartamentos en uno	181
Truco 30: Pasos para invertir en inmuebles y crear tu patrimonio si no eres residente en España. . . . .	185
Truco 31: Utilizan fórmulas de rentabilidad para analizar inmuebles	190
Truco 32: Invierten a través de sociedades (residentes o no residentes en España) . . . . .	196
Truco 33: Les gustan los contratos de compraventa con cesión a terceros . . . . .	200
Truco 34: Usan la creatividad: salirse del mercado o bicho raro	204
Truco 35: Buscan inmuebles con problemas o bien vendedores don «dolor». . . . .	207
Truco 36: Compran inmuebles con mínimo riesgo y máxima rentabilidad. . . . .	211

Truco 37: Los diamantes son los contactos . . . . .	215
Truco 38: Tienen una bolsa de intermediarios financieros (para comprar y vender) . . . . .	219
Truco 39: Estrategia patrimonial en inmuebles (EPI) a cinco años . . . . .	224
Truco 40: Terrenos rústicos para avalar, conseguir financiación o permutar por deudas. . . . .	227
Truco 41: Permuta de inmuebles para escalar y permuta de otros activos (coche deportivo, velero...). . . . .	231
Truco 42: Utilizan reformas por cero euros o con aportación de viviendas. . . . .	235
Truco 43: Compran créditos hipotecarios . . . . .	238
Truco 44: Utilizan negociadores bancarios para comprar activos . . . . .	242
Truco 45: Tienen empresas amigas para hacer ofertas de inmuebles . . . . .	245
Truco 46: Compran primero con su dinero o con dinero prestado para luego multiplicarlo al hipotecar . . . . .	249
Truco 47: Al comenzar el año, estudian su patrimonio neto . . .	253
Truco 48: Utilizan siete formas para generar ingresos pasivos con inmuebles . . . . .	257
Truco 49: La docena de preguntas para el comprador interesado	262
Truco 50: Ofrecen dos precios al comprar . . . . .	266
Truco 51: Compran inmuebles con bitcoins . . . . .	272
Truco 52: Antes de comprar, sondean los escenarios de alquiler y venta . . . . .	277
Truco 53: IVA al 10 por ciento en lugar del 21 por ciento cuando hacen reformas . . . . .	281
Truco 54: Estudian su nivel de endeudamiento para conseguir dinero barato . . . . .	284
Truco 55: Analizan y engordan su patrimonio para obtener más financiación barata . . . . .	288
Truco 56: Ganan y pierden deprisa. . . . .	291
Truco 57: Utilizan el PIN al negociar . . . . .	296
Truco 58: Lo primero que recuperan es su dinero . . . . .	299
Truco 59: Usan su propia estructura de incentivos a colaboradores	302
Truco 60: Al comprar inmuebles, utilizan su caja de herramientas para negociar con éxito . . . . .	306
Truco 61: Cola larga frente a cola corta. Aman Extremistán . . .	311

Truco 62: Solomillos <i>versus</i> lechugas . . . . .	314
Truco 63: Realizan préstamos para evitar tributar dos veces (contrato de arras) . . . . .	317
Truco 64: Ceden servicios a terceros (explotación de alquileres, venta de activos) . . . . .	320
Truco 65: Diferencian las sociedades patrimoniales de las instrumentales . . . . .	324
Truco 66: Empresas con IVA y empresas sin IVA . . . . .	328
Truco 67: Aumentan su patrimonio creando empresas conjuntas (socio diamante) . . . . .	332
Truco 68: Incluyen diez elementos principales en sus contratos de arrendamiento . . . . .	337
Truco 69: Compran los primeros o los últimos inmuebles con apalancamiento . . . . .	347
Truco 70: Con los beneficios adquiridos invierten en catorce activos . . . . .	352
Truco 71: Invierten en inmuebles vandalizados, sin terminar, ocupados y de renta antigua . . . . .	356
Truco 72: Conocen las opciones de inversión en el sector inmobiliario mediante cuatro formas: compra directa, inmobiliarias cotizadas, socimis y fondos de inversión inmobiliarios ( <i>crowdfunding</i> ) . . . . .	360
Truco 73: Al construir una casa como inversión, siguen un protocolo concreto . . . . .	364
Truco 74: Reforman para alquilar o dejan la reforma para el nuevo inquilino . . . . .	369
Truco 75: Utilizan tasadores de confianza y software específico para realizar valoraciones de inmuebles . . . . .	375
Truco 76: Utilizan a su favor los ciclos económicos . . . . .	384
Truco 77: Les encantan los alquileres con opción a compra . . . . .	388
Truco 78: Se apalancan mediante empresas de seguros de impago de alquiler para vender los inmuebles a inversores . . . . .	392
Truco 79: Tienen en cuenta el templo financiero . . . . .	396
Truco 80: Invierten en clubs de inversión de inmuebles . . . . .	400
Truco 81: Saben en qué áreas negociar al comprar inmuebles . . . . .	404
Truco 82: Compran proindivisos con opción de compra . . . . .	407
Truco 83: Sistema «subir el precio/reformar» para generar plusvalías . . . . .	411

Truco 84: Método «tesoro»: aportas el inmueble y entras en la operación con un porcentaje . . . . .	415
Truco 85: Utilizan el documento de «paralización de venta» o «acuerdo entre las partes». . . . .	418
Truco 86: Buscan promociones con problemas entre los bancos, ingresos pasivos gracias a las rentas y negociadores bancarios . . . . .	424
Truco 87: Compran a plazos con interés anual como penalización si no se escritura en seis meses o un año . . . . .	427
Truco 88: Firman contratos de opción de compra con gestión del alquiler (y venden estos contratos) . . . . .	432
Truco 89: Pagan más y suben el precio final, pero a cambio de no dar entrada o una entrada mínima . . . . .	436
Truco 90: Compran una parte de la propiedad (la menos valiosa) para luego comprar el resto . . . . .	440
Truco 91: Ofrecen una propiedad como entrada o garantía al comprar . . . . .	445
Truco 92: Aplican cuatro formas para lograr capital . . . . .	448
Bola extra. . . . .	453
Epílogo. . . . .	457
Agradecimientos . . . . .	459



# Truco 1

---

## Escogen un «personaje» de inmuebles

En mi libro anterior, *Los trucos de los ricos*, explicaba cómo los ricos utilizan el truco 14: «Los ricos empiezan por el final». En dicho apartado, comentaba la importancia de tener claro lo que uno desea conseguir, construir los detalles y ver el final de cualquier proyecto, negocio o inversión. Es decir, la estrategia, poner en un papel o en un documento en línea los escenarios posibles y la inversión necesaria de tiempo, energía, dinero y esfuerzo, así como los recursos necesarios.

Estamos diseñados y acostumbrados a hacer, a trabajar, a ser máquinas. Son hábitos que tenemos, pero un rico, antes de dedicar su tiempo a cualquier área, estudia muy bien la estrategia y su personaje.

La estrategia consiste en crear una serie de acciones muy meditadas y encaminadas hacia un fin determinado. Los ricos invierten tiempo en crear estrategias y hojas de ruta. Ahora hablemos de los personajes. Un personaje es como tu rol profesional, como si se tratase de un gran bazar donde puedes elegir en qué quieres convertirte. Es vital elegirlo bien, tomarse su tiempo y pensar cómo te sientes cuando lo eliges. Dentro del mundo del patrimonio, las rentas y los inmuebles, tienes muchos tipos de personajes.

Algunos de ellos te sonarán:

- Especialista en locales, *lofts* y naves.
- Especialista en suelo urbano, parcelas y suelo industrial.
- Agente inmobiliario focalizado en viviendas.
- Reformista.
- Experto en viviendas de lujo.
- Especialista en alquiler turístico.
- Especialista en hoteles y residencias.
- Especialista en *personal shopper* (servicios que quieras brindar a compradores).
- Inversor en inmuebles.
- Y muchos más que encontrarás en la figura 3 al final del truco. Elige el tuyo.

Es importante no querer abarcar todo tipo de actividades; al contrario, **conviene focalizarse y ser mejor en un reducido nicho de mercado**. No es positivo ofrecer diferentes activos, como viviendas, hoteles, locales o garajes, pues tendrás que lidiar con clientes muy diversos. Si, por ejemplo, te especializas en el personaje «lotes de viviendas», podrás vender lotes de viviendas a inversores, fondos de inversión y empresas que compran decenas o centenares de inmuebles. De este modo, conocerás mejor las necesidades de todos ellos al coincidir en un único tipo de viviendas por lotes.

La estrategia y la elección del personaje son vitales para tu éxito, y esto conllevará una labor de investigación previa. Saber y conocer más aspectos sobre cómo son, cómo trabajan, cómo viven y qué es lo que los motiva.

Para la elección de tu personaje, contesta a estas siete preguntas:

1. ¿Qué me gusta de dicho personaje?
2. ¿Qué tipo de operaciones hace y qué ingresos medios produce?
3. ¿Me veo dentro de cinco años realizando operaciones similares?
4. ¿Cómo viven estos «personajes/profesionales» similares?
5. ¿Por qué elijo este personaje?

6. ¿Está en consonancia con la creación de mi patrimonio personal? ¿Me ayuda a vivir de las rentas o a la creación de importantes plusvalías?
7. ¿Cuál es el ingreso medio por operación?

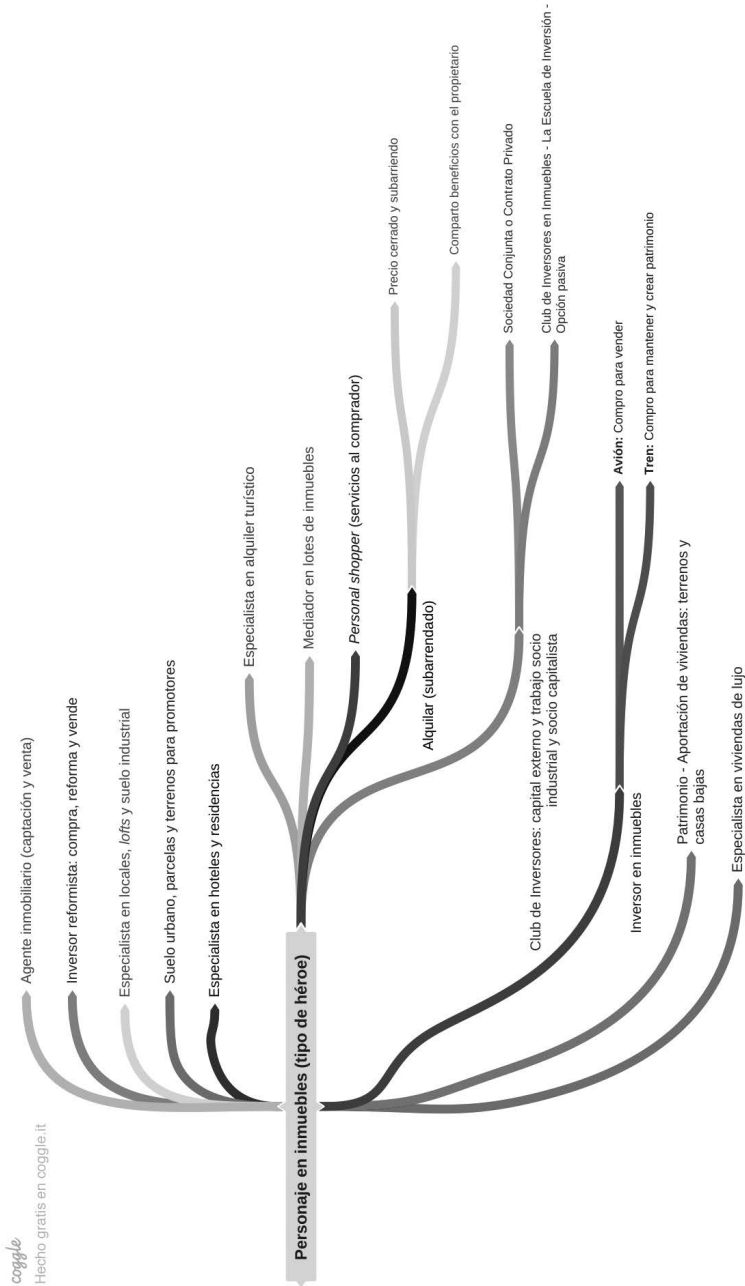
**Otro aspecto positivo de la especialización es que podrás reforzar tus contactos a la hora de encontrar tanto oferta (lotes de activos) como demanda (clientes potenciales).** Es similar a lo que comentaba en el truco 81 del primer libro: «Aplican la escala del conocimiento», en el que digo que debes mejorar o reforzar aquello en lo que tu puntuación es de 8, 9 o 10. La más alta. Ahí lograrás hacerte un hueco en el mercado y ganarás más dinero con menos operaciones inmobiliarias.

**Una vez elegido el personaje, toca «enamorarse» y empezar a «vivir» como si ya lo fueses.** Enamorarse es conocer todo lo que puedas de dicho personaje.

Para ello, necesitas empezar a contactar con personas que llevan años haciendo miles de operaciones de este tipo. Por eso lo llamo «enamorarse», hay que ver qué saben, cómo trabajan, cómo piensan, qué les gusta de su profesión, qué tipo de operaciones hacen, cómo las desarrollan, etc. En definitiva, respirar como lo hacen ellos. Esto acelerará tu formación y estarás más preparado para empezar a generar ingresos del tipo que hayas elegido.

Y «vivir» como si ya lo fueses es literalmente empezar a creerte que eso es para ti, ese tipo de vida, el tipo de personaje elegido. Empieza a actuar como ellos, como si pegases un salto en el tiempo y te encontrases ya siendo uno de ellos.

**Figura 3. Tipos de personajes en inmuebles (tipos de héroes)**



*coogle*  
Hecho gratis en [coggle.it](https://coggle.it)

Fuente: <juanharo.com>.

#LosTrucosDeLosRicos2

**La confianza es clave para invertir en inmuebles y para muchas cosas en la vida. La confianza es como tener fichas de un casino: cuantas más tengas, más posibilidades tendrás de ganar.**

@juanharo