

|             |                    |
|-------------|--------------------|
| Publicación | El País Madrid, 20 |
| Soporte     | Prensa Escrita     |
| Circulación | 58 001             |
| Difusión    | 47 544             |
| Audiencia   | 237 822            |

|                 |                           |
|-----------------|---------------------------|
| Fecha           | 21/04/2022                |
| País            | España                    |
| V. Comunicación | 126 266 EUR (136,849 USD) |
| Tamaño          | 331,12 cm² (53,1%)        |
| V.Publicitario  | 28 073 EUR (30 426 USD)   |



Los cursos que venden fórmulas para una vida de ensueño a base de sumar propiedades inmobiliarias proliferan en internet

# Vivir de “ingresos pasivos”, la última promesa en redes

FERNANDO PEINADO. Madrid  
Carlos Galán aparece en uno de sus anuncios de redes sociales con la chistera y el mostacho del tío rico del famoso juego de mesa: “¿Te gustaría aprender a jugar al Monopoly en la vida real?”. Este zaragozano de 30 años promete enseñar a comprar pisos baratos de barrios obreros para ponerlos en alquiler. Una de sus credenciales es su larga experiencia: cuenta que a la temprana edad de 12 años heredó el pequeño patrimonio inmobiliario de su padre con la tarea de gestionarlo. Con los años ha acumulado más de 30 propiedades, suficientes para “vivir de las rentas” o, como se suele decir ahora, “vivir de ingresos pasivos”, la nueva expresión que triunfa en internet como la forma de vida de la gente que más sabe.

Esto lo garantiza durante sus lecciones en línea gratuitas de 2,5 horas, que es su forma de captar clientes para un curso de tres meses por el que cobra 1.500 euros. Según lo cuenta él, ese precio es una ganga porque los alumnos conseguirán una vida feliz en la que el dinero nunca limitará sus sueños: “Es la libertad financiera del resto de tus generaciones. El negocio lo heredarán tus hijos, nietos y así sucesivamente. ¿Te das cuenta de que estamos hablando de algo grande?”.

Siempre han existido los inversores inmobiliarios que se han dedicado a acumular propiedades y gestionar inquilinos, pero quizás nunca antes se había promocionado este *modus vivendi* de manera tan descarada. Las redes sociales han dado un potente altavoz a un nuevo tipo de comerciales que prometen desvelar a la gente común y corriente el supuesto secreto de las clases privilegiadas para no trabajar el resto de sus vidas. Promueven inversiones de todo tipo: en criptomonedas, Bolsa o inmuebles. Y entre estos últimos, la opción “estrella”, según Galán y



Un piso en venta en el barrio de Simancas (San Blas-Canillejas), ayer por la tarde. / VÍCTOR SAINZ

otros influentes, es comprar pisos para alquilar en barrios humildes. Los inmuebles baratos son vistos como una forma más rápida de recuperar el dinero invertido y recibir rentas mensuales. Son inversiones relativamente asequibles para las clases medias y por lo general no faltan inquilinos: jóvenes, inmigrantes y aquellos que no pueden acceder a la

propiedad, un mercado que, dicen, no va a dejar de crecer. Galán asegura que con su método es posible construir un patrimonio de cinco pisos en cinco años con muy poco capital, es decir, jugando con el dinero del banco.

Pero los expertos en el mercado inmobiliario recomiendan desconfiar de promesas de vida resuelta con poco esfuerzo. “Vivir

Los talleres aseguran sacarle partido a las rentas de pisos de barrio

de alquileres no es para nada fácil”, dice Miguel Ángel Gómez, que lleva 26 años en el sector y es director general de GH Casas y presidente de Amadei, una asociación madrileña de profesionales inmobiliarios. “La gente está *pelá* y los bancos no dan hipotecas así porque así. Hay que cuestionarse si el verdadero negocio de estos influentes está en el inmobiliario o en dar cursos en línea”.

Gonzalo Bernardos, que dirige un máster orientado a profesionales inmobiliarios desde hace 22 años en la Universidad de Barcelona, advierte de que estos nuevos cursos son en su inmensa mayoría humo. Sin embargo, pueden ser muy rentables para sus promotores: “Estos profesores suelen tener poca experiencia y sabiduría, pero son muy buenos comerciales. Aunque parezca mentira, mucha gente pica”. Bernardos sabe que la demanda de estas lecciones es elevada porque antes de las redes sociales vio cómo gente sin pedigrí llenaba auditorios en cursos presenciales de pago donde hacían promesas exageradas.

Galán está acostumbrado a las críticas, dice por teléfono a este periódico. “Hay quien pueda vernos como vendehumos. Es parte del juego y hay que convivir con ello. Yo estoy bastante cómodo con la promesa de los cursos”. Asegura que ha impartido ocho ediciones de su curso trimestral desde 2019 con más de 2.000 alumnos: “Llevamos más de 800 pisos comprados con valor de 49 millones de euros y generando en torno a cinco millones de ingresos al año”. Esos números no han podido ser verificados de manera independiente por este periódico.

En sus vídeos aparecen exalumnos hablando sobre las bondades del programa formativo. Simona Constantin cuenta que gracias al curso consiguió comprar cuatro pisos en solo seis meses: “La verdad es que no me lo creo.

|             |                    |
|-------------|--------------------|
| Publicación | El País Madrid, 21 |
| Soporte     | Prensa Escrita     |
| Circulación | 58 001             |
| Difusión    | 47 544             |
| Audiencia   | 237 822            |

|                 |                           |
|-----------------|---------------------------|
| Fecha           | 21/04/2022                |
| País            | España                    |
| V. Comunicación | 126 266 EUR (136,849 USD) |
| Tamaño          | 324,65 cm² (52,1%)        |
| V.Publicitario  | 27 735 EUR (30 060 USD)   |



Tengo las cuatro viviendas alquiladas y me están aportando mensualmente 1.400 euros". Otro exalumno, Javier, dice que vivía con miedo hasta que descubrió esta forma de vida: "Ahora puedo hacer lo que me da la gana. Tengo 25 pisos y es probable que al final del año o principios del año próximo esté en 30 pisos alquilados. Ahora mismo, los ingresos brutos que tengo deben estar cerca de los 19.000 euros mensuales".

El verdadero objetivo de su curso, asegura, es "ayudar" a la gente corriente a descubrir esta oportunidad silenciada por las élites: "Te voy a explicar todo eso que los ricos no quieren que sepas". Cuenta que hay un falso mito en la calle según el cual solo las clases acaudaladas pueden permitirse invertir en inmuebles. "¿Sabes quiénes son los beneficiados de esas falsas creencias? Efectivamente. Precisamente esos inversores con mucho dinero que quieren quedarse con todas las ganancias. Cuanto más gente sepa acceder a esos inmuebles, más les costará consolidar sus patrimonios a costa de la ignorancia de las personas como tú y como yo".

"De verdad, hay mucha más gente viviendo de rentas de la que te puedas imaginar", afirma él. "Puedes estar pensando que esto no es tan sencillo como parece, pero te aseguro que lo es. Lo que yo he conseguido, lo han conseguido miles de mis alumnos", agrega. "Una vez que se da el primer paso, el miedo desaparece y el resultado ya es imparable".

Estos cursos han proliferado durante la pandemia, cuando ha crecido la demanda de formación en línea y el mercado inmobiliario se ha mantenido muy caliente. Antes de entrar en este mundillo, Galán se había graduado de Economía y había escrito en 2015 un libro que aparece como el segundo más vendido de finanzas en Amazon.es, *Independizate de*



Carlos Galán en una captura de su web, donde promociona sus cursos.



Rubén Calvo, en una captura de su web Exponenciales.

*papá Estado*. Creó su canal de YouTube sobre inversiones inmobiliarias en julio de 2019 y ya acumula más de 350.000 visionados.

Muchos alumnos son jóvenes frustrados por sueldos limitados, según varios promotores de cursos. Se ha extendido la idea de que estudiar una carrera y desempeñar una profesión no es garantía de una vida cómoda, dicen.

"Ahora la gente con salario medio no puede salir el fin de semana con su pareja o pegarse un viaje", dice por teléfono Juan Tamarit, barcelonés de 30 años que imparte los cursos Inmoemprende.

Tamarit cuenta que con 22 años descubrió la inversión en pisos baratos, cuando ya había perdido la fe en el sistema de trabajo por cuenta ajena. Su "nicho" son

## “Si dejas tus ahorros en el banco, pierdes”

Varios mantras se repiten en los cursos de estos profesores: si dejas tus ahorros en el banco estás perdiendo dinero; el sistema de pensiones es insostenible y no vamos a tener para la jubilación; la forma de vida más cómoda son las rentas pasivas; los inversores profesionales no tenemos liquidez, jugamos con el dinero de otros; mi propósito en la vida es ayudar a otras personas a hacer lo que he hecho yo...

Uno de ellos, Carlos Galán, habla en sus vídeos promocionales sobre cómo encontrar inmuebles rentables y seguros, cómo negociar con el banco o cómo encontrar al inquilino ideal. Uno de sus consejos es no desanimarse porque el piso sea feo: "Todo tiene demanda de alquiler, y el hecho de que tú no vivirías allí no significa que no haya quien sí quiera". Hay una razón fundamental que hace que este negocio pasivo sea "permanente y posiblemente interminable", explica: "Mucha gente no puede permitirse otra cosa". Y da otra recomendación importante: hay que adentrarse en los barrios.

los pisos muy, muy baratos, por precios de escritura inferiores a 20.000 euros. Su estreno fue un "chollo", un pequeño piso de banco que adquirió por 10.000 euros en un barrio de Manresa. Se gastó, con la reforma, 17.500 euros. Lo puso en alquiler por 460 euros a un inquilino recién divorciado. "En menos de cuatro años lo había rentabilizado", afirma. "Se me

abrió mi espectro mental". Otro maestro de la inversión en pisos baratos es el asturiano Rubén Calvo. Su lección magistral gratuita es el inicio de "un camino muy bonito", una "experiencia vital". El gran momento de esa lección reveladora es un miércoles a las cinco de la tarde. Durante el día, él se ha encargado de generar expectación. Escribe seis recordatorios en un grupo de WhatsApp donde ha captado a 219 interesados, y cuando llega la hora manda puntualmente un enlace a una plataforma de vídeo, donde aparece él en pantalla. Se ve que es un tipo apurado porque habla a velocidad de vértigo: "Únicamente voy a estar con vosotros 60 minutos de reloj. Tenemos poco tiempo porque somos inversores, empresarios". Explica que su método se enfoca en pisos entre 40.000 y 80.000 euros, que luego pueden ser alquilados por rentas de entre 400 y 800 euros. Y que en 16 años invirtiendo se ha hecho con más de 40 propiedades.

Antes de entrar en materia se presenta. Él también es un inversor precoz. Dice que su abuelo le transmitió desde bien joven la pasión por los inmuebles y que a los 18 años ya había fundado su primera empresa. Luego, explica las bases de su método y da varias píldoras de sabiduría: "Haced reformas en la cocina y el baño, pero no merece la pena invertir en parque", "recordad que no es un piso para vivir nosotros".

Dedica los últimos 25 minutos a persuadir a sus oyentes para que se inscriban antes de la medianoche en su curso de pago, un programa de 10 clases de una hora al que él llama "máster". Explica que solo admitirá a los 35 primeros. ¿El precio? "La valoración total es de 2.850 euros, pero si accedéis hoy el precio es de 990 euros, IVA incluido. ¿Cómo hay que pensar? Esto no es un gasto. Es una inversión", dice él.