

Propiedades y costos: la guía para ingresar al flipping inmobiliario sin cometer errores y no perder dinero

19/06/2026



Comprar una propiedad con potencial, remodelarla y volver a venderla con una ganancia superior parece una fórmula sencilla. Sin embargo, detrás del crecimiento del flipping inmobiliario existe una ecuación mucho más compleja, en la que la elección del inmueble, los costos de la obra y los tiempos de ejecución pueden marcar la diferencia entre un negocio exitoso y una pérdida inesperada.

La actividad ganó terreno en los últimos años y ya cuenta con una entidad propia, la Cámara Argentina de Flipping Inmobiliario (CAFI), integrada por profesionales y operadores especializados en este tipo de proyectos. Para sus referentes, la clave no consiste en comprar barato, sino en comprar bien.

Virgilio Raiden, presidente de la CAFI, explicó que uno de los errores más frecuentes aparece cuando el inversor se enamora de una propiedad y deja en segundo plano los números. «El margen se construye desde la compra. Si una cuenta no cierra al principio, difícilmente la obra logre revertirlo», señaló.

Qué propiedades ofrecen mejores oportunidades

No cualquier inmueble sirve para un proyecto de flipping. Los especialistas coinciden en que las mejores oportunidades suelen encontrarse en departamentos o casas con buena ubicación, pero con problemas de presentación, distribución o terminaciones antiguas.

Cocinas y baños desactualizados, ambientes oscuros, pisos deteriorados o distribuciones poco funcionales representan situaciones que permiten agregar valor sin necesidad de grandes intervenciones estructurales.

Laura Casas, integrante de la CAFI, sostuvo que la ubicación es el primer factor que debe analizarse. Explicó: «Una mala ubicación no se puede corregir. En cambio, un baño antiguo o una cocina vieja sí. La propiedad tiene que tener demanda y un público claramente identificado».



El antiguo ambiente, con terminaciones básicas y sin identidad, dio paso a un dormitorio moderno con materiales neutros y mayor calidez visual

Empresa CIRE

Según la especialista, patios, terrazas, balcones, parrillas y espacios para home office son atributos cada vez más valorados por los compradores.

Cuánto cuesta hacer flipping inmobiliario

El presupuesto depende del tipo de reforma y del estado inicial del inmueble. **Matías Larrea**, de la empresa CIRE y miembro de la CAFI, señaló que existen tres escalas de inversión que sirven como referencia.

- Remodelación básica: desde u\$s250 por m².

Incluye pintura, iluminación, reparación o cambio de pisos, actualización estética y mejoras menores.

- Remodelación intermedia: entre u\$s350 y u\$s450 por m2.

Contempla renovación completa de cocina y baño, cambios de revestimientos, instalaciones parciales y trabajos de carpintería.

- Remodelación integral: desde u\$s500 por m2.

Abarca redistribución de ambientes, instalaciones nuevas, modificaciones estructurales, aberturas y terminaciones premium.

En un departamento de 60 m2, una intervención básica puede requerir una inversión cercana a los u\$s15.000. Una reforma integral, en cambio, puede superar los u\$s30.000.

Larrea indicó: «Los valores son orientativos. Cada propiedad tiene una realidad distinta y siempre conviene trabajar con presupuestos detallados y una reserva para imprevistos».

Los gastos que muchos olvidan

La obra no representa el único costo. Impuestos, escritura, honorarios, expensas, comisiones inmobiliarias y gastos financieros forman parte de la ecuación.

Raiden explicó que muchos proyectos fracasan porque el análisis se concentra únicamente en la remodelación.

«Hay personas que calculan la pintura, los pisos y la cocina, pero dejan afuera los gastos de mantenimiento o los costos de comercialización. Esos errores terminan reduciendo la rentabilidad», advirtió.



Transformación de terraza y contrafrente. La incorporación de amplios cerramientos vidriados y nuevos revestimientos modificó por completo la apariencia del sector exterior de la propiedad

Empresa CIRE

En ese sentido, recomendó trabajar con un margen adicional destinado a imprevistos, ya que en propiedades antiguas suelen aparecer problemas ocultos.

Instalaciones eléctricas deterioradas, cañerías obsoletas, humedad o diferencias entre planos y realidad pueden alterar el presupuesto inicial.

Cómo evitar una mala compra

Para Laura Casas, la etapa previa es tan importante como la obra. Antes de avanzar, recomienda analizar el precio de

cierre de operaciones similares, el tiempo promedio de venta en la zona y las características que hoy busca el comprador.

Explicó: «El valor final no depende solamente de los metros cuadrados. La funcionalidad, la luz natural y la calidad de la reforma tienen una influencia enorme».

La especialista remarcó que muchas veces los inversores caen en un error habitual: diseñar para sus propios gustos. Señaló: «El negocio no consiste en crear la casa ideal para uno mismo. Hay que pensar en el comprador final».

El diseño y la puesta en valor

La presentación final se convirtió en un elemento decisivo. Los compradores privilegian propiedades listas para mudarse y con una imagen moderna. Por esa razón, el home staging ganó protagonismo dentro de los proyectos de flipping.

La incorporación de iluminación cálida, colores neutros, muebles funcionales y una decoración simple permite mejorar la percepción del inmueble sin incrementar demasiado los costos.

Raiden sostuvo que una buena puesta en escena puede acelerar considerablemente la venta. Afirmó: «La gente compra emociones. Cuando una propiedad transmite una experiencia positiva, la decisión aparece mucho más rápido».

Cuáles son los errores más frecuentes

Los integrantes de la CAFI identifican varios errores que se repiten entre quienes dan sus primeros pasos.

Comprar demasiado caro encabeza la lista. También aparecen presupuestos mal elaborados, falta de capital para terminar la obra y diseños excesivamente personalizados.

Otro problema frecuente surge cuando se inicia un proyecto sin tener contemplado todo el dinero necesario. Raiden señaló: «Una obra detenida por falta de fondos genera pérdidas, conflictos con contratistas y un deterioro de la rentabilidad».

Larrea agregó otro aspecto clave. «No existe ninguna remodelación capaz de salvar una mala compra», afirmó.

Los tiempos también influyen en el resultado

La velocidad es una variable fundamental dentro del negocio. Un proyecto sencillo puede completarse en seis meses. Ese período incluye compra, obra y comercialización.

Cuando existen ampliaciones, problemas legales o reformas complejas, los tiempos pueden extenderse hasta un año.

Por esa razón, los especialistas recomiendan iniciar la estrategia comercial antes de finalizar los trabajos. Raiden indicó: «La venta no debería empezar cuando termina la obra. Hay que generar interés durante el proceso».

Qué rentabilidad puede obtenerse

Las ganancias varían según la operación, pero los referentes del sector consideran que un proyecto correctamente ejecutado puede ofrecer retornos superiores al 20%.

La clave está en comprar por debajo del valor de mercado y agregar valor mediante una intervención eficiente.

Laura Casas explicó que muchas veces no resulta necesario invertir sumas extraordinarias.

«Un buen proyecto no es necesariamente el más caro. La inteligencia en el diseño y la elección correcta de materiales

pueden generar una diferencia importante», señaló.

Qué buscan hoy los compradores

Las preferencias cambiaron. Espacios integrados, cocinas abiertas, terrazas, patios, balcones y ambientes destinados al trabajo remoto figuran entre los atributos más buscados.



Con la remodelación prácticamente terminada, la vivienda salió a la venta con una imagen renovada y una estrategia comercial que apunta a captar compradores que buscan mudarse sin realizar refacciones

Pexels

Los compradores también priorizan propiedades con instalaciones renovadas y bajo nivel de mantenimiento.

«Las personas quieren mudarse sin enfrentar una obra. Están dispuestas a pagar más por esa tranquilidad», explicó Casas.

Los consejos para quienes quieren iniciarse

Los referentes de la Cámara Argentina de Flipping Inmobiliario coinciden en algunos puntos esenciales.

- Comprar pensando en los números y no en las emociones.
- Analizar el valor de venta antes de cerrar la operación.
- Contar con todo el capital necesario.
- Reservar un fondo para imprevistos.
- Evitar reformas demasiado personalizadas.
- Priorizar zonas con demanda comprobada.
- Trabajar con profesionales especializados.
- No subestimar los tiempos de ejecución y venta.

Para Larrea, el crecimiento del flipping inmobiliario abre nuevas oportunidades, pero exige disciplina y planificación.

«Muchas personas creen que se trata simplemente de comprar, pintar y vender. En realidad, es una actividad que requiere análisis, conocimiento del mercado y control permanente de los costos. La clave no es comprar barato sino comprar bien, entender los números y respetar el plan. Ahí empieza el negocio», concluyó Larrea.

Fuente: *Ámbito Financiero*.