

Remodeló su casa en Las Condes para venderla a mejor precio, pero quedó hastiada con el proceso

Renata Ruiz: "Este es mi debut y despedida en el flipping inmobiliario"

Cuenta que maestros la dejaron botada, supervisar la obra le consumió demasiado tiempo y el plazo se alargó más de la cuenta.

FRANCISCA ORELLANA

La conductora de TV Renata Ruiz cuenta que le falta solo pintar para dejar 100% lista la primera casa que compró en su vida, hace 12 años, y que remodeló para venderla a mejor precio. Pensó que era un gran negocio, pero no contaba con que el proceso iba a ser tan desgastante y que se iba a topar con maestros que la iban a abandonar en medio de los trabajos.

"Me encontré con hartas trabas con respecto a la mano de obra, muchos problemas. Me tocó mucha gente chanta", sentenció.

Ruiz incursionó en el llamado flipping inmobiliario, negocio que consiste en comprar una propiedad a bajo precio, remodelarla en un corto plazo y venderla a un precio mayor.

"Siempre había soñado con hacer flipping como una forma de reinventarme, de tener un nuevo foco en la vida. Quería dedicarme totalmente a remodelar y vender", confidencia.

Partió por la casa que tenía en Las Condes donde vivió con su mamá. Con 190 metros cuadrados útiles, cuatro dormitorios y cuatro baños, Ruiz cambió las ventanas por termopaneles, hizo una cocina desde cero, agregó un quincho, rediseñó el jardín y montó una sala de estar. La vende en 18.990 UF, cerca de \$760.000.000.

"Este sería mi debut y despedida del flipping inmobiliario, definitivamente. En el proceso de remodelación tienes que hacer las cosas dos o tres veces para que queden bien y presentables. No tenía un contratista ni una empresa a cargo porque la idea es rebajar los costos lo suficiente como para que la ganancia valga la pena", señala.

Dice que ha remodelado otras propiedades -propias y de cercanos-, pero nunca como un negocio.

"Sé que los plazos en la construcción se alargan, pero es tanto que al final se hace inviable seguir asignándote un sueldo. Porque este es un trabajo y tienes que cuantificarlo, pero se alarga demasiado. Tienes que estar ahí, dedicar tres cuartas partes de tu tiempo útil a la remodelación. Si no lo haces, no hay avances en la obra", destaca.

¿Qué problemas puntuales tuvo?



FOTOS: DAVID VELASQUEZ



La cocina tiene una nueva cubierta de cuarzo, una isla y un comedor de diario.

"Me tocaron albañiles medio complicados en general. Te dicen que saben hacer una pega de, por ejemplo, instalar cañerías, que no es gasfitería tan sofisticada, y meten la pata. Después debes traer a otra persona que arregle ese error, que tampoco funciona y tiene que llegar al tercero. Es súper complicado andar resolviendo condoros que se mandó alguien y que van apareciendo después".

¿Les pagaba por día o por tarea cumplida?

"Hice todas las versiones, que trabajarán por día y por trabajo hecho e igual me dejaban botada. Pero también hay personas que me han funcionado súper bien. Hay de todo en la viña del Señor,

pero es una de las frustraciones de este negocio y el porqué no hay tanta gente haciéndolo".

Gastó \$50.000.000 en las mejoras. Si vende la casa, ¿va a tener ganancias?

"Sí, tendría ganancia. Aunque no sé cómo hubiese sido el negocio porque la casa ya la tenía, la compré cuando la economía estaba más o menos".

¿Qué le recomendaría a alguien que quiere hacer flipping?

"Que se necesita mucha liquidez por el tiempo que hay que dedicar, los materiales y la mano de obra. Y que se haga entre dos

personas, para que el peso de todo no esté solo en una. Y buscar ahorros. Yo he conseguido hartos descuentos por mis redes sociales, pero existen descuentos para arquitectos y constructores en distintas tiendas. El otro consejo es que hagan una empresa para reducir el IVA porque hay mucha compra de materiales que son un gasto".

El arriendo

La propiedad lleva cinco meses a la venta, aunque Ruiz proyecta que podría demorarse hasta un año en venderse.

"Está dentro de los tiempos que tenía pronosticados. Estoy preparada para esperar por un año al mejor postor. La idea

Renata Ruiz puso revestimientos en algunos muros. Solo falta pintar por dentro y por fuera para que el trabajo esté listo.

es venderla a un buen precio, no a uno de regalo".

¿Ha tenido ofertas?

"No hasta el momento, pero yo creo que influye que no está 100% terminada. Hay muy poca gente que realmente tiene el ojo para imaginarse cómo va a quedar un espacio, la mayoría necesita ver cómo queda. Después de las elecciones veo más movimiento, se nota que la gente está saliendo a buscar".

¿Piensa seguir en el rubro inmobiliario?

"El flipping era mi norte, pero ya decidí no hacerlo. Sigo en el negocio inmobiliario con las seis propiedades de arriendo de largo plazo y en Airbnb que administro, que para mí es mucho más viable. Los tiempos no son tan impredecibles y lo veo como una inversión súper segura. Siempre he tenido un poco de resquemor con invertir en la bolsa porque no la conozco, pero en propiedades me siento más segura. Es donde puedo obtener ganancias mayores y me da calma".

¿Piensa comprar más?

"Las propiedades las he logrado por medio de créditos, nunca he acumulado una suma importante como para comprar una cash. Pero he logrado que me renten más de lo que cuesta el hipotecario y estoy viendo otras posibilidades de inversión para manejar más bienes raíces".