

Fecha: 09-04-2026
Medio: Las Últimas Noticias
Supl.: Las Últimas Noticias
Tipo: Noticia general
Título: Él compra departamentos a maltraer, los remodela y los revende más caros

Pág.: 15
Cm2: 612,6

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: ☐ No Definida

Buen negocio: Lucas Galán enseña los secretos del flipping inmobiliario

Él compra departamentos a maltraer, los remodela y los revende más caros

"No se trata solo de remodelar bonito: todo está en los números", define Lucas Galán.

FRANCISCA ORELLANA

El asesor de inversiones Lucas Galán trabaja en el flipping inmobiliario: en simple, compra propiedades a bajo precio de mercado que luego remodela para revenderlas. "La gracia está en saber elegir bien qué comprar, controlar los costos de obra y vender rápido", define.

Galán es creador de Flipeame.com (<https://goo.su/lKZmJWn>): su especialidad es rescatar departamentos que nadie quiere porque están destruidos, abandonados o tienen detalles, darles una segunda vida y venderlos a un mejor precio. A la fecha ha concretado más de 150 remodelaciones que solía mostrar en sus redes sociales: poco a poco, sus seguidores le comenzaron a pedir consejos para dedicarse a este negocio.

"La pregunta que más nos llegaba era siempre la misma: '¿cómo puedo hacer esto yo?'. Ahí nos dimos cuenta de que había una necesidad real de formación práctica en Chile", recuerda. Bajo esa premisa diseñó un curso semiasincrónico donde enseña la terminología de la construcción, los permisos y trámites municipales que hay que cumplir, a gestionar con contratistas y a financiar cada proyecto, con la idea desde partir de cero hasta el análisis postventa.

El curso completo cuesta 3.000 dólares (\$2,8 millones aprox.). "Incluimos módulos con casos reales nuestros, cifras concretas de compra, remodelación y venta. Los alumnos se apoyan entre sí, comparten experiencias y hasta se han generado alianzas de trabajo entre las distintas disciplinas que cada uno trae", asegura.

Cada proyecto les dejó aprendizajes que hoy comparten para que otros no tengan que pasar por lo mismo, dice este ingeniero comercial: "Mi familia se mudó muchas veces, porque fuimos creciendo y nos tocó vivir fuera de



"Tú generas plusvalía con tus manos y con buenas decisiones"; así define Lucas Galán al negocio del flipping inmobiliario.

Chile. En general, buscábamos casas que necesitaran arreglos porque nos gustaba dejarlas a nuestra pinta. Después estudié, trabajé en construcción y en banca como asesor de inversiones, pero nunca dejé de pensar en esto hasta que un día encontré un departamento en pésimas condiciones, con un potencial enorme, y ahí hice mi primer flip".

Para dedicarse a esto, afirma, no hay que especular ni hacer compras al voleo: hay que saber, estudiar y ser metódico. Por eso en el curso entregan un simulador financiero en Excel para evaluar proyectos antes de comprar, modelos de contratos y documentos legales, una carta Gantt para planificar remodelaciones y un glosario completo de terminología inmobiliaria y de construcción. "Son herramientas que usamos nosotros día a día para tomar decisiones informadas, no a ciegas",

recalca.

¿Quiénes se matriculan en el curso?

"Hay profesionales que quieren diversificar sus ingresos, gente del mundo de la construcción o la arquitectura que quiere pasar al lado del negocio, inversionistas que ya tienen capital pero no saben cómo ejecutar un flip, personas que están partiendo de cero y quieren entender si esto es para ellos, y también mucha gente que está aburrida de su trabajo y busca nuevas fuentes de ingreso".

¿Por qué hay que aprender antes de lanzarse?

"Porque el negocio funciona cuando compras bajo el valor de mercado, remodelar te cuesta menos de lo que sube el precio final y vendes en un plazo razonable. Mi primer flip fue puro ensayo y error: presupuesté mal, hubo plazos que no se cumplieron, decisiones de diseño que después tuve que rehacer. El aprendizaje fue entender que este negocio no se trata solo de remodelar bonito, sino que todo está en los números: si no calculas bien el costo de obra, los tiempos de venta y el financiamiento, puedes terminar con un departamento precioso que te comió el margen. Hoy cada proyecto pasa por un análisis financiero antes de poner un peso".

¿Cómo saber que uno está comprando bajo el precio de mercado?

"Son viviendas que nadie quiere porque están destruidas, abandonadas o tienen algún detalle. Hay que comparar

en cuánto se venden las unidades de al lado y comprar bajo para que después haya utilidad".

¿Cuáles son los errores más frecuentes en este rubro?

"Comprar sin hacer bien los números: se enamoran de la propiedad y no hacen una evaluación financiera antes; subestiman los costos de obra cuando siempre hay imprevistos, y si no dejas un colchón, el margen desaparece. Y no entender el barrio donde compran: el barrio define a quién le vas a vender, a qué precio y en cuánto tiempo. He visto gente que hace una remodelación espectacular en una zona donde no la pagan. Eso se puede evitar con un análisis previo, no con la intuición".

¿Se necesita mucho capital para hacer flipping?

"Hay distintas formas de partir y no todas requieren tener todo el capital de entrada. Yo empecé pidiéndole plata prestada a familiares y amigos porque no tenía capital, pero sí tenía un buen proyecto y capacidad de gestionarlo. Puedes estructurar financiamiento a través de créditos hipotecarios, de sociedades o asociándote con inversionistas mientras tú lideras la operación. Ahora bien, si se necesita un monto mínimo para operar y siempre es importante tener espaldas para imprevistos. También enseñamos el modelo *wholesale*, donde no es necesario comprar la propiedad, sino que se promesa y luego se cede en un tiempo acotado. Con este modelo se pueden lograr utilidades en torno a los \$10 a \$12 millones, sin requerir capital".

¿Donde aprender?

Si busca formación y perfeccionamiento en el rubro inmobiliario, Udegy dicta un curso online de flipping avanzado de 26 horas (desde \$6.800). La Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, en tanto, tiene el diplomado en Gestión de Inversiones Inmobiliarias, donde se enseña a diseñar, dirigir y ejecutar estrategias efectivas (90 horas, \$1.900.000). La Universidad de los Andes ofrece un curso online semipresencial de Financiamiento e Inversión Inmobiliaria (18 UF) y un diplomado en Gestión Inmobiliaria (39 UF) para aprender a valorar inversiones. Los cursos en vivo de Learninggroup.cl cubren desde tasación de bienes raíces urbanos hasta de corretaje (\$190.000), mientras Colegioinmobiliario.cl tiene planes de estudio para ser administrador de condominios y corretaje (desde \$189.000).