

magnus

GUÍA 2026 · EDICIÓN PÚBLICA

PENSIONES · PATRIMONIO · FAMILIA

Cómo monetizar tu casa *después de los 65* en Chile.

Una guía honesta de las cuatro alternativas reales que existen hoy en Chile para convertir tu propiedad en flujo de caja, con sus pros, contras y a quién le sirve cada una.

Lo que vas a *encontrar acá.*

Esta guía no busca venderte algo. Busca darte la información que necesitas para tomar una decisión informada — incluso si esa decisión es no hacer nada.

01	El problema silencioso	pág. 03
02	Las 4 alternativas reales	pág. 04
03	Comparación lado a lado	pág. 08
04	Cómo decidir cuál te conviene	pág. 09
05	Lo que NO te dirá un asesor tradicional	pág. 10
06	Próximos pasos	pág. 11

El problema silencioso de la *jubilación chilena*.

En Chile hay **2,4 millones de personas mayores de 65 años**. Cerca del 45% son propietarios de su vivienda. Y la pensión mediana del sistema previsional ronda las **UF 7,2 mensuales** (~\$287.000 CLP).

2,4M
CHILENOS 65+

45%
SON
PROPIETARIOS

UF 7,2
PENSIÓN
MEDIANA

USD 80B
EN EQUITY
ILÍQUIDO

Hagamos la matemática: una persona con casa pagada de UF 12.000 y pensión de UF 7,2 al mes está sentada sobre **UF 12.000 de patrimonio ilíquido** mientras vive con menos de la mitad de lo que necesita para una vida digna.

La conversación pendiente es: *¿cómo convierto parte de ese patrimonio inmobiliario en flujo de caja sin perder mi techo ni romper la red social de toda una vida?*

"No hay nada heroico en pasar los 75 contando los pesos. Hay algo terriblemente injusto en pasarlos sentado encima de UF 12.000 que el sistema no te deja tocar."

Aquí están las 4 alternativas que efectivamente existen en Chile en 2026, con números reales y para quién es cada una.

Las cuatro *alternativas reales*.

1 Vender la casa y arrendar

La opción tradicional: vendes tu propiedad en el mercado abierto, recibes el monto completo, y arriendas otra casa más chica o en otro barrio.

✓ **Pros** — Recibes el 100% del valor de la propiedad de inmediato. Liquidez total. Flexibilidad para mudarte donde quieras.

✗ **Contras** — Tienes que mudarte (costo emocional alto a los 75+). Pierdes el barrio y la red social. El arriendo sube cada año con la inflación. Pagas IVA mensual. Vives con incertidumbre — los contratos típicamente son anuales.

Para quién: personas que ya quieren cambiar de casa por razones independientes (achicarse, mudarse de barrio, cambiar de ciudad).

2 Sale-leaseback regulado (Magnus)

Le vendes la nuda propiedad de tu casa al **Magnus FIP Inmobiliario** — un fondo regulado por la CMF — y conservas un usufructo temporal de hasta 15 años. Recibes pago inicial + renta mensual reajustada en UF.

✓ **Pros** — Sigues viviendo en tu casa. Ingresos fijos en UF (protegidos contra inflación). Tu familia hereda el plazo restante del usufructo + las rentas mensuales que faltan. No hay deuda. Estructura regulada CMF. Opción de recompra a precio fijo.

✗ **Contras** — No recibes el 100% del valor (típicamente 95-96,4%). El usufructo es temporal (hasta 15 años) — necesitas plan B con seguro de sobrevivida si vives más. Mercado naciente — no hay décadas de track record en Chile.

Para quién: personas de 65+ con casa pagada, pensión insuficiente, y conexión emocional fuerte al barrio. Familia receptiva a la conversación.

3 Hipoteca tradicional sobre la casa

Pides un crédito hipotecario al banco usando tu casa como garantía. Recibes el monto en una transferencia y empiezas a pagar cuotas mensuales.

✓ **Pros** — El banco te da liquidez sin que tengas que vender. La casa sigue 100% tuya. Tasa de interés relativamente baja en Chile (UF 3,5–5,0% anual).

✗ **Contras** — Los bancos chilenos casi no prestan a 65+. Cuando lo hacen, las cuotas mensuales son altas (no resuelve el problema de pensión insuficiente — lo agrava). La deuda crece con intereses compuestos. Si no pagas, hay remate. Plazos cortos típicamente 10–12 años.

Para quién: personas que tienen ingreso adicional para pagar cuotas y solo necesitan un monto puntual de liquidez (ej. operación médica).

4 Hipoteca revertida (no existe en Chile)

Producto financiero ampliamente usado en EE.UU., Reino Unido y España. El banco te paga mensualmente usando tu casa como garantía, y la deuda crece hasta el fallecimiento, momento en que se vende la casa.

✓ **Pros** — No tienes que pagar cuotas mensuales. Recibes pagos del banco. Sigues viviendo en tu casa hasta morir.

✗ **Contras** — No existe legalmente en Chile. El proyecto de ley lleva 12 años estancado en el Congreso. La deuda crece con intereses compuestos: típicamente la casa se vende para pagar la deuda, dejando poco o nada de herencia. Mercados como EE.UU. han tenido escándalos de personas mayores presionadas a productos abusivos.

Para quién: nadie en Chile, hoy. Si surge legislación, evaluar caso a caso.

Comparación *en una tabla.*

"La pregunta no es 'cuánto recibo', sino 'cuánto recibo, cuánto queda para mis hijos, cuánto tiempo puedo seguir viviendo aquí, y cuán segura es la operación'."

CRITERIO	VENDER + ARRENDAR	MAGNUS	HIPOTECA	HIP. REVERTIDA
Sigues en tu casa	No	Sí (15 años)	Sí	Sí
Existe en Chile	Sí	Sí, regulado	Sí, limitado	No
Genera deuda	No	No	Sí	Sí (creciente)
Ingreso mensual	No	Sí, en UF	No (al revés)	Sí
Familia hereda	Cash	Plazo + rentas	Casa - deuda	Casi nada
% del valor recibido	100%	95-96,4%	~70-80% LTV	~50-60%
Riesgo de remate	No	No	Sí	Sí

Verde = ventaja · Naranja = condicional · Rojo = desventaja. La tabla es referencial. Cada situación familiar requiere análisis específico.

Cómo decidir *cuál te conviene*.

La elección no es matemática pura — depende de tu situación, tus prioridades y tu familia. **Tres preguntas clave** para autoevaluarte:

Pregunta 1 — ¿Qué tan apegada estás emocionalmente a tu casa actual?

Si la respuesta es "mucho", descarta la primera opción (vender y arrendar). El costo emocional de mudarse a los 75+ años es alto y a menudo subestimado. Si la respuesta es "podría dejarla", todas las opciones quedan abiertas.

Pregunta 2 — ¿Cuánto ingreso adicional mensual necesitas?

Si necesitas más de UF 30/mes, las opciones de deuda no resuelven — necesitas Magnus o vender. Una hipoteca tradicional *quita* ingreso (cuotas mensuales), no agrega.

Pregunta 3 — ¿Qué edad tienes?

A 65 años, los plazos largos funcionan. A 80, los plazos más cortos optimizan tu caso. La aritmética actuarial cambia con cada año, y el plazo óptimo no es el mismo para todos.

"Para personas en la situación más común — 65–80 años, casa pagada, pensión insuficiente, vínculo fuerte al barrio — el sale-leaseback regulado es típicamente la opción más balanceada. Pero la decisión final requiere ver los números de tu caso específico."

Pregunta bonus: ¿Qué espera tu familia?

La conversación familiar es a menudo más importante que la matemática. Magnus tiene un protocolo formal para esa conversación — pero independiente de la opción que elijas, la regla de oro es: **conversa con tu familia ANTES de firmar cualquier cosa**.

Lo que **NO te dirá** un asesor financiero tradicional.

Muchos asesores financieros tradicionales no conocen el sale-leaseback regulado porque es una categoría nueva. Sus herramientas están calibradas para fondos mutuos, depósitos a plazo y acciones — no para estructuras inmobiliarias bajo Ley 20.712.

Esto crea un sesgo del status quo: "*si tu asesor no lo conoce, no te lo va a recomendar*". Y si te recomienda solo lo que sabe, te vas a perder de la mejor alternativa para tu situación.

Tres sesgos comunes que vale la pena reconocer

- **Sesgo de familiaridad:** el asesor recomienda los productos que conoce. Si Magnus es nuevo para él, no entrará al menú.
- **Sesgo de comisión:** algunos asesores ganan comisión por colocar fondos mutuos o seguros. Sale-leaseback no genera esa comisión, así que pierde prioridad.
- **Sesgo de tiempo:** evaluar un sale-leaseback toma 2–3 horas de revisión. Un fondo mutuo se vende en 15 minutos. La economía de tiempo del asesor importa.

Recomendación honesta

Busca un **segundo asesor independiente**, idealmente uno especializado en planificación patrimonial senior. Magnus tiene una red de asesores partners capacitados, sin compromiso de exclusividad — visítanos en soymagnus.com/partners para una lista.

Si tu asesor financiero actual no quiere evaluar Magnus, eso por sí solo es información: significa que su agenda no está alineada con la tuya.

Próximos *pasos*.

Si estás considerando alguna de estas alternativas, te recomendamos esta secuencia. No tienes que hacerla toda hoy. Tampoco tienes que hacerla rápido. Pero hacerla en este orden te va a ahorrar tiempo y errores.

TU CHECKLIST PARA LOS PRÓXIMOS 30 DÍAS

- 1** Calcula tu caso en la calculadora del legado de Magnus (sin compromiso, sin email)
- 2** Lee las 50 preguntas frecuentes — la mayoría de tus dudas están resueltas ahí
- 3** Conversa con tu familia — Magnus tiene un protocolo formal para esa conversación
- 4** Compara con tu asesor financiero — exige que evalúe Magnus contra otras opciones
- 5** Pide una conversación con Magnus, sin compromiso, vía WhatsApp o llamada

Empieza ahora →
soymagnus.com/legado