NĀGO

EDICIÓN 2026

GUÍA GRATUITA · 9 PÁGINAS

4 formas reales de monetizar tu casa en la jubilación.

Una guía honesta para personas mayores y sus familias: qué alternativas existen hoy en Chile, qué ganas y qué entregas con cada una, y qué revisar antes de firmar.



El problema silencioso de la jubilación.

Muchas personas mayores en Chile tienen una casa pagada de mucho valor y una pensión que no alcanza. La casa vale mucho, pero no paga las cuentas del mes.

Una casa de UF 12.000 no se puede gastar de a poco. Para usar ese valor hay pocos caminos: venderla y mudarse, pedir un crédito respaldado por la casa, o vender una parte de los derechos sobre ella y seguir viviendo ahí.

La conversación pendiente es: ¿cómo convierto parte del valor de mi casa en un ingreso para vivir tranquilo, sin perder mi techo ni dejarle un problema a mi familia?

4	1	10
ALTERNATIVAS REALES	TABLA COMPARATIVA	PUNTOS ANTES DE FIRMAR

Lo que vas a encontrar en esta guía

1. Las 4 alternativas que existen hoy, con lo bueno y lo malo de cada una.
2. Un ejemplo simulado con los números de NĀGO.
3. Una tabla comparativa con los criterios que importan.
4. Tres preguntas de autoevaluación para saber cuál te conviene.
5. Un checklist de 10 puntos para revisar antes de firmar.

PARA QUIÉN ES

Para personas jubiladas dueñas de su casa, y para sus hijas e hijos, que muchas veces son quienes investigan primero.

PROMESA DE HONESTIDAD

Esta guía la escribe el equipo de NĀGO, y NĀGO es una de las 4 alternativas. Te explicamos las otras 3 con la misma honestidad, porque para algunas personas son mejores que la nuestra.

Las cuatro alternativas reales.

1 Vender la casa y mudarte

La opción tradicional: vendes tu casa en el mercado abierto, recibes el precio completo y te mudas. Puedes arrendar, o comprar algo más chico y guardar la diferencia.

- ✓ **Pros.** Recibes el precio de mercado completo, de una vez. Tienes liquidez y libertad para decidir dónde vivir. Si compras algo más chico, sigues siendo dueño de tu vivienda.
- × **Contras.** Tienes que mudarte, y después de los 75 el costo emocional es alto: dejas el barrio, los vecinos y la rutina. Si arriendas, el arriendo se reajusta y vuelves a depender de un contrato. El dinero de la venta lo administras tú, y puede no alcanzar si vives muchos años.

Para quién: personas que igual quieren cambiarse (la casa les queda grande, quieren estar cerca de los hijos) y se sienten cómodas administrando una suma grande.

2 Hipoteca revertida (hoy no disponible en Chile)

Es común en Estados Unidos, Reino Unido o España. Un banco te presta dinero contra el valor de tu casa, en una suma o en pagos mensuales, y tú sigues viviendo ahí. La deuda, con sus intereses, se paga al final, normalmente con la venta de la casa.

- ✓ **Pros.** No pagas cuotas mientras vives en la casa. Sigues siendo dueño. Lo que quede después de pagar la deuda es para tus herederos.
- × **Contras.** Hoy no la puedes contratar en Chile. Hay trabas legales que han impedido implementarla: la ley exige un seguro de desgravamen en toda deuda hipotecaria, y la normativa obliga a rematar judicialmente el inmueble cuando se ejecuta una hipoteca.[1] Además, es deuda: los intereses se acumulan y pueden consumir buena parte del valor de la casa.

Para quién: nadie en Chile, hoy. Si cambia la ley y aparece una oferta, conviene evaluarla con calma y con asesoría independiente.

> “La pregunta no es solo ‘cuánto recibo’, sino ‘cuánto recibo, cuánto tiempo puedo seguir viviendo aquí, qué queda para mi familia y cuán segura es la operación’.”
>
> NĀGO 2026 · PROMESA DE HONESTIDAD

[1] Felipe Morandé (Escuela de Gobierno UC), «Hipoteca revertida: liquidez para los adultos mayores», columna en Diario Financiero, 1 de agosto de 2025.

3 Vender la nuda propiedad a un particular

Vendes la nuda propiedad de tu casa (ser dueño, pero sin el derecho a usarla) a una persona o a un inversionista, y te quedas con el usufructo: el derecho a vivir en ella de por vida. En Francia se conoce como *viager*. El precio se paga como se acuerde: al contado, en cuotas o una mezcla.

- ✓ **Pros.** Sigues viviendo en tu casa. No es deuda. Es una figura conocida del Código Civil, y tu derecho a vivir ahí se inscribe en el Conservador de Bienes Raíces.
- × **Contras.** Si el precio se paga en cuotas, dependes de que una persona cumpla durante muchos años: si deja de pagar, cobrar puede terminar en tribunales. El precio se negocia caso a caso y no es fácil saber si es justo. Según lo que se pacte, las contribuciones y la mantención pueden seguir siendo tuyas. Y la casa sale de la herencia.

Para quién: personas con un comprador de confianza y un buen abogado que fije el precio, las garantías y quién paga los gastos de la casa.

4 NĀGO: vender tu casa y seguir viviendo en ella de por vida

Vendes la nuda propiedad de tu casa a una sociedad de propiedad de NĀGO FIP Vitalicio, un fondo de inversión privado regido por la Ley 20.712, y te quedas con el usufructo vitalicio: tu derecho a vivir en tu casa toda tu vida, inscrito en el Conservador. El precio se paga en cuotas mensuales en UF mientras vivas, con un anticipo de hasta 5% al firmar.

- ✓ **Pros.** Sigues en tu casa de por vida: nadie puede pedirte que te vayas. Recibes un pago mensual en UF mientras vivas, ya descontada la administración de UF 2,39 al mes; si vives hasta los 100 años o más, lo sigues recibiendo, porque ese riesgo lo asume el fondo. El fondo paga contribuciones, seguros y mantención. Si faltas antes de completar 84 cuotas (7 años), tu familia recibe las que falten. Cuando termina el usufructo, tu familia tiene la primera opción para comprar la casa. No es deuda: no hay intereses ni riesgo de remate.
- × **Contras.** La casa deja de ser parte de la herencia. El total que recibes es menor que si vendieras la casa en el mercado abierto. Por ahora es solo para personas de 75 años o más, con un solo titular por vivienda y en el sector oriente de Santiago. Y es un modelo nuevo en Chile, sin años de historia que mostrar.

Para quién: personas de 75 años o más, dueñas de su casa en Providencia, Las Condes, Vitacura, Lo Barnechea, La Reina o Ñuñoa, que quieren seguir viviendo ahí y necesitan más ingreso cada mes.

NĀGO, con números.

Un ejemplo calculado con el mismo modelo que usamos para cotizar. Es una simulación: no corresponde a una clienta real.

EJEMPLO SIMULADO

María tiene 82 años y un departamento de UF 12.000. Vende a NĀGO y sigue viviendo ahí. Al firmar recibe un anticipo de UF 525 (5% del precio) y, desde el primer mes:

UF 22,99 al mes, de por vida

Cerca de $945 mil al mes, ya descontada la administración de UF 2,39. Además, deja de pagar contribuciones, seguros y mantención.

SI FALLECE A LOS 85	SI VIVE HASTA LOS 95	SI VIVE MÁS
Recibió UF 1.353 (anticipo y 36 cuotas). Su familia recibe las 48 cuotas que faltan para completar 84: **UF 1.218**.	Entre el anticipo y 13 años de pagos recibe **UF 4.111**, además de vivir en su casa.	Sigue recibiendo su pago cada mes. Ese riesgo es del fondo, no de ella.

Mínimo garantizado (84 cuotas), para ella o su familia **UF 2.132**

Cifras referenciales del modelo de cotización de NĀGO, con anticipo de 5%. La comisión de NĀGO (2% + IVA del precio, cerca de UF 250) es de cargo del vendedor. La oferta definitiva depende de la tasación independiente de la vivienda. Los pesos son aproximados, porque la UF cambia cada día.

¿Por qué recibo menos que si vendiera?

Porque no te vas. Sigues viviendo en tu casa toda tu vida, el fondo asume el riesgo de que vivas muchos años, paga los gastos de la casa y te paga el precio en el tiempo, no de una vez. Si lo que buscas es el mayor monto posible y puedes mudarte, vender en el mercado abierto te dará más dinero.

Lo que se fija en el contrato

Hay condiciones que define el contrato y que tu abogado revisa antes de que firmes: qué pasa si te cambias a una residencia, cómo y en qué plazo tu familia puede ejercer la primera opción de compra, y qué garantías tienes si el fondo dejara de pagar. El modelo del fondo contempla una reserva equivalente a 3 años de cuotas, prendada a favor de quienes venden; el detalle exacto queda en el contrato.

Comparación en una tabla.

Los criterios que importan, lado a lado. Fíjate en la fila “Si vives muchos años”: ahí está gran parte de la diferencia.

CRITERIO	VENDER Y MUDARTE	HIPOTECA REVERTIDA	NUDA PROPIEDAD A UN PARTICULAR	NĀGO
Sigues en tu casa	No	Sí	Sí, de por vida	Sí, de por vida
Disponible hoy en Chile	Sí	No	Sí	Sí: desde 75 años, sector oriente de Santiago
Genera deuda	No	Sí, crece con intereses	No	No
Ingreso mensual	No: recibes una suma	Sí, donde existe	Según lo pactado	Sí, en UF, de por vida
Si vives muchos años	El dinero se puede acabar	La deuda sigue creciendo	Dependes de que el comprador siga pagando	Sigues recibiendo tu pago
Contribuciones, seguros y mantención	Los de tu nueva vivienda, o el arriendo	Tuyos	Según lo pactado	Los paga el fondo
Qué recibe tu familia	Lo que no gastes de la venta	La casa, menos la deuda	Lo que no gastes; la casa no	Las cuotas que falten hasta 84, lo que no gastes y la primera opción de compra
Cuánto del valor recibes	El precio de mercado, de una vez	Una parte, como préstamo	Menos que vendiendo, según lo pactado	Menos que vendiendo, en cuotas de por vida

Verde = a tu favor · Ocre = depende o tiene condiciones · Rojo = en contra. Tabla referencial: cada situación requiere un análisis específico con tu abogado.

Lo que la tabla no te dice

Hay un factor que ninguna tabla captura: el costo emocional. Si tu casa es donde criaste a tus hijos y donde tienes 40 años de domingos, venderla y mudarte tiene un costo que no aparece en ningún Excel. NĀGO existe para que no tengas que elegir entre tu casa y tu tranquilidad. Tampoco es para todos: si dejar la casa a tus hijos es la prioridad absoluta y tu pensión alcanza, probablemente NĀGO no es para ti.

¿Y un crédito hipotecario tradicional?

Te da dinero sin vender, pero agrega una cuota mensual: en vez de sumar ingreso, lo resta. Por eso no está entre las cuatro alternativas.

Tres preguntas de autoevaluación.

La elección no es solo matemática: depende de tu situación, tus prioridades y tu familia. Antes de hablar con cualquier profesional, contesta con honestidad estas tres preguntas.

PREGUNTA 1

¿Cuánto te importa seguir viviendo en tu casa?

Si la respuesta es “mucho, es donde quiero vivir el resto de mi vida”, descarta vender y mudarte. Las opciones que te dejan en tu casa son vender la nuda propiedad a un particular o a NĀGO.

Si la respuesta es “poco, la casa me queda grande”, vender y mudarte a algo más chico probablemente te deje más dinero que cualquier otra opción.

PREGUNTA 2

¿Qué pesa más: dejar la casa a tus hijos o vivir mejor hoy?

Si dejar la casa como herencia es lo más importante y tu pensión alcanza, quizás lo mejor es no hacer nada.

Si necesitas más ingreso cada mes, convertir la casa en un pago de por vida puede tener más sentido. Conversa con tus hijos: muchas veces prefieren ver a sus padres vivir tranquilos antes que heredar una casa.

PREGUNTA 3

¿Qué pasa si vives muchos años?

Es el riesgo que menos se mira. Si vendes, el dinero se puede acabar. Si vendes a un particular en cuotas, dependes de que siga pagando. Con NĀGO, el pago sigue mientras vivas. Haz la cuenta pensando en los 95 años, no solo en los próximos cinco.

“Para quien tiene 75 años o más, una casa pagada de mucho valor, una pensión que no alcanza y ganas de quedarse en su barrio, vender la casa y seguir viviendo en ella de por vida puede ser la opción más equilibrada. Pero la decisión depende de tus números y de tu familia.”

NĀGO 2026 · CONCLUSIÓN HONESTA

Checklist de 10 puntos.

Antes de firmar cualquier operación con tu casa, sea con NĀGO o con cualquier otro, asegúrate de poder marcar las 10 casillas.

- [ ] Un abogado independiente, de tu confianza, revisó con calma los contratos y la oferta escrita.
- [ ] Conversaste con tu familia y todos saben qué se está firmando.
- [ ] Sabes quién te compra y bajo qué reglas opera.
  NĀGO FIP Vitalicio es un fondo de inversión privado regido por la Ley 20.712; los fondos de inversión privados no son fiscalizados por la CMF.
- [ ] Tienes una oferta escrita, basada en una tasación independiente, con el precio, la forma de pago y todos los costos (notaría, Conservador, tasación).
  Con NĀGO, la comisión es de 2% + IVA del precio, de cargo del vendedor, y viene detallada en la oferta.
- [ ] Sabes cuánto recibes al mes, en qué moneda y por cuánto tiempo.
  Con NĀGO: en UF, de por vida, ya descontada la administración de UF 2,39.
- [ ] Tu derecho a vivir en la casa queda inscrito a tu nombre en el Conservador de Bienes Raíces.
- [ ] Sabes quién paga las contribuciones, los seguros, la mantención y los gastos comunes mientras vives ahí.
- [ ] Sabes qué recibe tu familia si falleces pronto, y qué pasa con la casa después.
- [ ] Sabes qué pasa si te cambias a una residencia o necesitas dejar la casa.
- [ ] Sabes qué garantías tienes si el comprador deja de pagar, y qué puedes hacer en ese caso.

Si no puedes marcar las 10, no firmes. Tómate más tiempo, busca una segunda opinión y pide más información.

Consulta también con un asesor previsional o tributario: esta guía no evalúa los efectos en tu pensión, tus beneficios ni tus impuestos.

NĀGO

PRÓXIMOS PASOS

Si quieres explorar NĀGO.

Estos son los próximos pasos, en orden. Sin presión, y sin dejar tus datos hasta que tú decidas conversar.

1 **Calcula tu caso**

En nago.cl/legado, con tu edad, tu sexo y el valor estimado de tu casa. Te muestra tu pago mensual de por vida y lo que queda garantizado para tu familia, y lo puedes descargar en PDF.

2 **Revisa los ejemplos y las preguntas frecuentes**

Perfiles simulados en nago.cl/casos y respuestas honestas en nago.cl/preguntas-frecuentes.

3 **Conversa con tu familia**

En nago.cl/familia hay una guía para hijas e hijos: cómo iniciar la conversación y qué preguntar.

4 **Conversa con nosotros, sin compromiso**

WhatsApp +56 9 5989 1313 · hola@nago.cl
Lunes a viernes 9:00–18:00 · sábado 10:00–13:00

Calcular mi caso en nago.cl/legado →



NĀGO Chile SpA es la empresa que te atiende. La compra la realiza una sociedad de propiedad de NĀGO FIP Vitalicio, fondo de inversión privado regido por la Ley 20.712 y su reglamento interno. Los fondos de inversión privados no son fiscalizados por la CMF. Esta guía es informativa y no constituye asesoría legal, tributaria, previsional ni financiera. Las cifras de NĀGO son simulaciones referenciales; la oferta definitiva requiere tasación independiente y revisión de tu abogado. Fotografías ilustrativas. © 2026 NĀGO Chile SpA · www.nago.cl