



Ante ventas récord de rentas vitalicias:

Un inesperado boom de pensionados está revirtiendo la crisis de los fondos inmobiliarios

Aseguradoras están invirtiendo en bienes raíces en uno de los momentos más críticos para los fondos inmobiliarios.

CAMILO SOLÍS

En abril de 2025, la venta de una torre de oficinas completa desde un gran fondo inmobiliario local a una compañía de seguros devolvió el aliento al sector. Desde entonces, el valor cuota del fondo ha acumulado un rally de casi 70% en bolsa, y los fondos inmobiliarios comenzaron a dejar atrás los años difíciles de la pospandemia.

Se trata de la venta del edificio Plaza Manquehue, en Las Condes, que pasó del fondo Renta Comercial de BTG Pactual a la aseguradora Confuturo a un precio superior a sus tasaciones. Los inversionistas, convencidos del valor de los activos en cartera, extendieron la duración del fondo hasta 2029.

Recuperación de años pospandemia

Las ventas de rentas vitalicias de las compañías de seguros se encuentran en cifras récord des-

de 2025, dotando de gran liquidez a estos inversionistas institucionales, y todo indica que en 2026 esos flujos seguirán empujando a las aseguradoras a invertir en activos inmobiliarios, aunque unos actores se verían más favorecidos que otros.

En 2025, las rentas vitalicias se recuperaron después

de complicados años en la pospandemia. "El monto comercializado creció 21% respecto de 2024, y el número de pólizas vendidas llegó a 59.582, es decir, 25,8% más que en 2024", dijeron desde la Asociación de Aseguradores de Chile. Según el gremio, el 60% de los afiliados prefirió pensionarse por alguna modalidad de renta vitalicia durante 2025. En el primer trimestre de 2026, las ventas fueron un 45% mayores que en el mismo período del año anterior, llegando a 18.377 pólizas, el equivalente al 31% de todas las ventas

en 2025.

Detrás de la apuesta de las aseguradoras por activos inmobiliarios está la regulación misma de la industria. El DFL 251 establece que deben mantener reservas técnicas para cumplir sus compromisos

futuros, y los bienes raíces de alta calidad cumplen ese rol porque se valorizan en UF, la misma moneda en que se pagan las pensiones.

"Hemos observado un aumento relevante en el interés de compañías de seguro por activos inmobiliarios", dijo Pedro Ariztía, gerente de activos inmobiliarios en BTG Pactual AGF. "Este mayor apetito se refleja, en parte, por el crecimiento en la venta de rentas vitalicias, junto a la necesidad de invertir en activos de largo plazo, estables y con generación predecible de flujos", añadió.

"El aumento en las rentas vita-

EL MERCURIO
Inversiones
 Más detalles en
www.elmercurio.com/inversiones



Todo indica que en 2026 los flujos de liquidez seguirán empujando a las aseguradoras a invertir en activos inmobiliarios.

“Este mayor apetito (por activos inmobiliarios) se refleja, en parte, por el crecimiento en la venta de rentas vitalicias”.

PEDRO ARIZTÍA
 GERENTE DE ACTIVOS INMOBILIARIOS EN BTG PACTUAL AGF

licas genera una inyección de liquidez en las aseguradoras y pasivos de muy largo plazo”, plantea Alejandro Valenzuela, socio de Quest. “Para alinearse en duración deben invertir en activos que generen rentas estables en los mismos plazos. Acá es donde los activos inmobiliarios de buena calidad —como oficinas prime, centros logísticos y multifamily o retail estabilizados— justamente permiten lo anterior”, agregó.

Desafiante para los que vienen

Durante 2024 y principios de 2025, grandes fondos inmobiliarios entraron en liquidación: Toscana Rentas Inmobiliarias, Banchile Rentas Inmobiliarias y Sura

“El aumento en las rentas vitalicias genera una inyección de liquidez en las aseguradoras y pasivos de muy largo plazo”.

ALEJANDRO VALENZUELA
 SOCIO DE QUEST

Renta Inmobiliaria. El fondo BTG Renta Comercial extendió su duración hasta 2029, aunque prometió una venta ordenada de un tercio de sus activos. Estos fondos podrían encontrar compradores en un mercado mucho más recuperado que el que asumían cuando se preparaban para liquidar.

“En el caso de fondos en etapa de liquidación, este fenómeno ayuda porque aumenta la demanda con compradores naturales que buscan activos maduros y mejora las posibilidades de salir a un mejor precio”, explica Valenzuela, de Quest.

Pero si bien el fenómeno “es positivo para los fondos que están vendiendo y los que ya están invertidos, acota las oportunidades para el capital que está por

desplegarse”, añade Gonzalo Reyes, socio de Abaqu.

Reyes describe un ciclo endógeno: “Como suben las tasas, los activos inmobiliarios valen menos, pero al mismo tiempo, al subir las tasas, las rentas vitalicias se vuelven más atractivas. Entonces, al tener menos restricciones, invierten en activos de buen rendimiento en UF que son los mismos activos inmobiliarios que se volvieron baratos por la subida de tasas”.

Lo claro es que mientras los chilenos sigan jubilándose en UF, las aseguradoras seguirán necesitando activos en esa denominación, y el mercado inmobiliario tendrá un comprador estructural que no depende del ciclo económico.