

INVERSIONES COGNITIVA · INVERSIÓN INMOBILIARIA PARA MÉDICOS

Construye patrimonio con un plan que respete tu tiempo

Tu próxima inversión debe conversar con tu vida: ingresos de consulta, remuneraciones, turnos y honorarios; deudas vigentes; proyectos familiares y formación futura. Te acompañamos a evaluar departamentos con una pregunta central: ¿puedes sostener esta inversión sin depender de sumar trabajo médico?

- Diagnóstico personal
- Compra informada
- Liquidez y continuidad de ingresos
- Decisiones bajo tu control

LA PROPUESTA

Convertir tu capacidad de ahorro en una decisión inmobiliaria documentada: cuánto comprometer, qué departamento evaluar, cómo financiarlo y qué exigir para su arriendo y futura venta. Inversiones Cognitiva coordina la compra; el alcance de administración y reventa se acuerda por separado con los responsables y costos definidos.

TU PROFESIÓN ES EL CONTEXTO; TU SITUACIÓN DEFINE EL PLAN

INVERSIONES COGNITIVA

Una inversión que puedas sostener también cuando tu agenda cambie

Una renta alta en un buen mes no explica por sí sola cuánto puedes invertir. Importan la continuidad de esos ingresos, cuándo se cobran, tus compromisos actuales y el tiempo que quieres reservar para tu vida y tu carrera. El diagnóstico convierte esas diferencias en límites concretos antes de elegir una propiedad.

- 01 Ingresos que realmente puedes usar

Separamos ingresos habituales de turnos adicionales, bonos y honorarios variables. Revisamos lo que queda disponible después de costos de consulta, obligaciones y provisiones personales.

02 Una reserva que siga siendo tuya

El pie no absorbe el dinero destinado a emergencias, compromisos familiares o formación. La propiedad también necesita caja para vacancia, mantención y gastos de puesta en marcha.

03 Espacio para cambiar de etapa

Si proyectas una especialización, traslado, menor carga de turnos o retiro, evaluamos cómo esa decisión cambia el aporte disponible y el horizonte de la inversión.
- 04 Menos coordinación dispersa

Ordenamos alternativas, antecedentes de la unidad, cotizaciones y próximos pasos en una carpeta de decisión. Sabes qué falta y qué debes aprobar, sin reconstruir cada conversación.

05 Arriendo y salida pensados desde el inicio

Antes de comprar, revisamos demanda de arriendo, costos, gestión necesaria y mercado de reventa. La operación futura requiere un responsable identificado y condiciones escritas.

CRITERIO DE DECISIÓN

El plan debe caber en tu vida.

Si sostenerlo exige turnos que hoy no haces, una mejora de ingresos todavía incierta o consumir tu reserva personal, corresponde reducirlo, ajustar la estructura o postergar la compra.

QUÉ PUEDES ESPERAR DE INVERSIONES COGNITIVA

Acompañamiento con alcance y costos claros

En nuestro modelo de intermediación de departamentos nuevos, el comprador no paga honorarios a Inversiones Cognitiva por la compra: la inmobiliaria remunera el canal de venta. Esto no elimina el pie, los gastos de la operación ni los servicios externos. Las comisiones e incentivos asociados a cada alternativa deben quedar informados antes de tu decisión.

ETAPA	QUÉ NECESITAS PARA DECIDIR	ALCANCE
Diagnóstico personal	Ingresos por fuente, deuda total, liquidez protegida, aporte sostenible y objetivos de vida y carrera.	Coordinación de compra
Selección de departamentos	Alternativas comparables por precio, ubicación, entrega, demanda de arriendo, costos y posibilidades de reventa.	Coordinación de compra
Simulación de caja	Aporte inicial y mensual, reserva, escenario adverso y sensibilidad a renta, deuda y venta. Los supuestos se contrastan con evidencia.	Herramienta ilustrativa disponible
Financiamiento	Antecedentes ordenados y cotizaciones por tasa, CAE, plazo, seguros y condiciones. Cada banco evalúa tu situación y decide.	Coordinación de compra
Revisión legal y técnica	Contratos, antecedentes del inmueble y recepción revisados según las necesidades de la operación.	Especialista externo, costo cotizado
Revisión tributaria	Evaluación de tu situación como comprador y propietario, con sus obligaciones y eventuales beneficios aplicables.	Profesional externo, costo cotizado
Arriendo y administración	Operador, colocación, cobranza, mantención, reportes, facultades y tarifas definidos antes de contratar.	Servicio adicional por formalizar
Revisión de cartera y reventa	Actualización de mercado, saldo de deuda, costos de salida y decisión de mantener o vender.	Alcance adicional por formalizar

La administración del arriendo, el seguimiento periódico y la reventa no se presentan como servicios incluidos ni como alianzas ya contratadas. Para incorporarlos se requiere una propuesta escrita que identifique responsable, entregables, tarifa y continuidad. La simulación no sustituye una oferta de propiedad ni una aprobación bancaria.

PREGUNTAS QUE CAMBIAN LA RECOMENDACIÓN

Tu especialidad no reemplaza tu diagnóstico financiero

CONTINUIDAD ¿Qué ingreso se mantiene? Si disminuyes consultas o turnos durante un período, ¿qué parte de tu renta sigue disponible para tus gastos y el departamento?	COMPROMISOS ¿Qué dinero tiene otro destino? Vivienda, familia, deudas, funcionamiento de la consulta y formación se consideran antes de asignar recursos al pie.	HORIZONTE ¿Cuándo podrías necesitar caja? Una especialización, traslado o cambio de jornada puede hacer más importante conservar liquidez que ampliar la inversión.	DEDICACIÓN ¿Qué gestión quieres delegar? Arriendo tradicional y renta corta tienen exigencias distintas. Definimos cuánto puedes participar y qué costo tendría delegarlo.
--	---	--	---

Una propiedad también puede ser un plan completo.
El número de unidades resulta de tu capacidad, tus objetivos y el escenario adverso. Tener un título médico o una preaprobación amplia no obliga a utilizar toda la deuda disponible. Postergar la compra es una decisión válida si mejora tu posición.

DEL INTERÉS A UNA DECISIÓN FUNDADA

Cuatro resultados que necesitas antes de comprar

- 01

Un límite personal: cuánto puedes invertir y aportar cada mes conservando tu reserva y tus compromisos.
- 02

Una comparación útil: alternativas de propiedad y financiamiento con costos completos, fuentes y razones de selección.
- 03

Una prueba exigente: qué pasa si el arriendo demora, suben costos o tus ingresos disponibles se reducen.
- 04

Un acuerdo operativo: quién coordina la compra, qué debes aprobar y qué servicios de arriendo o venta necesitarían un contrato adicional.

DECIDIR CON LOS COSTOS A LA VISTA El arriendo puede no cubrir el dividendo

Además del crédito existen seguros, vacancia, mantención y administración. La plusvalía y la venta futura son inciertas. Revisa el aporte necesario durante la tenencia y el resultado total al salir: una cifra mensual atractiva no resuelve ambas preguntas.

LECTURA DE LA SIMULACIÓN

A una tasa real exigida de 7%, el VAN del escenario cargado es negativo. Ese resultado depende de los valores ingresados; úsalo para comparar decisiones, junto con la reserva y el aporte mensual que tu situación permite.

EJEMPLO CONFIGURABLE

Pon a prueba una estructura antes de comprometerte

Estas cifras pertenecen al escenario ilustrativo que puedes modificar en la calculadora. No corresponden a un médico real ni fijan un tamaño de inversión recomendado.

1 Unidades que admite el escenario con 2.200 UF de capital y 2.800 UF de deuda ingresada	1.069 UF Desembolso inicial estimado pie, gastos, habilitación, honorarios configurados y reserva · \$43,7 millones	-5,7 UF Flujo mensual por unidad estabilizado, después de dividendo y seguros · -\$234 mil al mes	-64 UF VAN del capital a 7% real -\$2,6 millones · rentabilidad anualizada XIRR 6,4%, con liquidación hipotética, antes de impuestos
--	---	---	--

Valores calculados con los supuestos cargados, expresados en UF; la conversión a pesos usa la UF de referencia del 09.09.2026. Sustituye precio, arriendo, gastos, tasa y plazo por antecedentes vigentes; actualiza aparte la equivalencia a pesos cuando cambie la UF. La deuda ingresada sólo representa financiamiento disponible cuando existe una aprobación bancaria vigente.

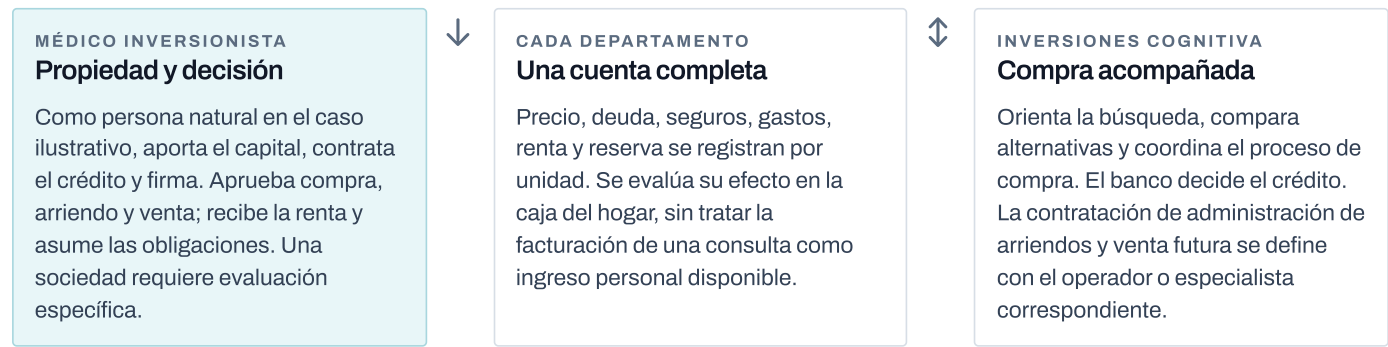
02 · PROPIEDAD, CAJA Y RESPONSABILIDADES

Tu patrimonio inmobiliario, separado de tu actividad médica

La compra debe tener sentido para tu presupuesto personal y tus proyectos profesionales. Primero se define quién compra y con qué financiamiento; después, qué unidad conviene. El análisis distingue el dinero de la inversión, el fondo familiar y los recursos necesarios para operar una consulta o financiar una etapa de formación.

RESPONSABILIDADES CLARAS

Quién posee, quién paga y quién decide



Una decisión anterior a la propiedad.

Comprar como persona natural o mediante un vehículo societario cambia la evaluación crediticia, tributaria y contractual. Tener una sociedad médica no implica que deba comprar el inmueble: esa decisión se revisa con tus asesores y considerando las obligaciones de la actividad profesional.

UNIDAD ECONÓMICA COMPLETA · CASO ILUSTRATIVO

El pie es solo una parte del desembolso

Para una unidad de 3.500 UF con pie de 20%, se separan gastos de compra, habilitación y reserva para déficits. Inversiones Cognitiva no cobra honorarios al comprador por la intermediación de esta compra. Estos valores corresponden al caso base; la calculadora permite explorar otra configuración.

1	+	+	+	+	=
700 UF	88 UF	60 UF	0 UF	221 UF	1.069 UF
pie (20% del precio)	gastos de compra y crédito: deben cotizarse completos	habilitación ilustrativa para arriendo tradicional	honorarios al comprador por la intermediación de compra	reserva: 12 meses de cuota y costos fijos, supuesto editable	capital por unidad · \$43,7 millones

Deuda hipotecaria por unidad: 2.800 UF (LTV 80%). La reserva es dinero tuyo apartado para la inversión; su uso no produce rentabilidad. En el caso base se consume íntegramente durante el horizonte y no vuelve. Se constituye aparte de los fondos necesarios para tu hogar, consulta, impuestos y compromisos profesionales.

MES A MES, ESTABILIZADO

Cuánto cubre el arriendo y cuánto exige tu presupuesto

Renta potencial mensual	14,6 UF
Vacancia y mora (ocupación 94%)	-0,9 UF
Renta efectivamente cobrada	13,7 UF
Operador externo (8% de la renta; supuesto)	-1,1 UF
Otros costos fijos del propietario, contribuciones y mantención (sin seguros del crédito)	-2,5 UF
NOI: resultado antes de financiamiento	10,1 UF
Administración adicional de Inversiones Cognitiva (0%; sin tarifa contratada en este caso)	-0,0 UF
Dividendo (4,0% a 25 años)	-14,8 UF
Seguros del crédito sobre el saldo	-1,2 UF
Flujo neto mensual por unidad	-5,8 UF

Primer mes estabilizado: el NOI menos el honorario cubre 63% de la cuota más seguros. El déficit operativo equivale a 5,8 UF por unidad al mes (≈ \$239 mil al mes de flujo neto); el motor usa primero la reserva. La aprobación debe considerar si sostendrías ese compromiso con menos turnos, una beca o menores honorarios.

PRIMER AÑO ESTABILIZADO · POR UNIDAD

Lo que cambia en tu cuenta y lo que cambia en tu patrimonio

Flujo de caja	-69 UF
renta cobrada menos costos, honorario, dividendo y seguros; puede ser negativo.	
Amortización	+67 UF
capital del crédito pagado durante el año; reduce deuda, pero no queda disponible para gastar.	
Variación de valor	+106 UF
supuesto de 3,0% real anual; solo se realiza al vender, descontando costos.	
Reserva usada	69 UF
recursos propios destinados a cubrir déficits; no constituyen una ganancia.	

Una menor deuda puede aumentar tu patrimonio aunque el inmueble necesite aportes mensuales. Por eso se evalúan caja y patrimonio por separado, antes de comprometer recursos que puedas necesitar para tu carrera.

HONORARIOS, COMISIONES Y CONFLICTOS

El costo de cada participante, antes de decidir

CONCEPTO	TRATAMIENTO EN ESTA PRESENTACIÓN	CONFLICTO Y CONTROL	QUÉ DEBE QUEDAR ESCRITO
Intermediación de compra	La inmobiliaria paga la comisión a Inversiones Cognitiva conforme al contrato del proyecto. El comprador no paga honorarios por esta intermediación.	La comisión puede influir en la recomendación. Se debe conocer su existencia y comparar compatibilidad, viabilidad, calidad y condiciones de las alternativas.	Proyecto, precio final y condiciones comerciales aplicables; incentivo informado antes de decidir.
Estructuración en el ejemplo	0% del precio. El caso base no añade un honorario de estructuración al comprador.	El tamaño del plan se determina por caja, deuda aprobada y resiliencia; no por una meta de unidades.	Cualquier servicio distinto de la intermediación exige alcance y cotización propios antes de contratar.
Administración del arriendo	Operador externo: supuesto de 8% sobre renta cobrada. Administración adicional de Inversiones Cognitiva: 0% en el modelo.	El costo externo es ilustrativo; no demuestra disponibilidad, tarifa ni contratación de un operador.	Proveedor, alcance, impuestos, gastos adicionales, autorizaciones y causales de término.
Especialistas externos	Abogado, asesor tributario, tasador e inspector se cotizan según la operación y los acepta el comprador.	Una recomendación de proveedor debe revelar cualquier incentivo asociado. Puedes elegir especialistas independientes.	Cotización, entregables y responsable de la revisión.
Venta futura	Costo de venta hipotético de 2,5%; no es una tarifa de Inversiones Cognitiva ni un contrato de reventa.	Precio, plazo de venta y costos efectivos se revisan cuando se evalúe salir.	Encargo específico, intermediario, costos, autorizaciones y liquidación esperada.

TIEMPO CLÍNICO Y CONTROL DE LA INVERSIÓN

Delegar tareas con decisiones visibles

- Una propuesta debe resumir alternativas, costos y razones de recomendación en una lectura breve.
- Las decisiones de compra, crédito, reparaciones relevantes y venta requieren tu autorización.
- Antes de delegar arriendos, define reportes, responsables y cómo se resolverán imprevistos.
- El acompañamiento posterior a la compra se formaliza por servicio; no se presume incluido sin contrato.

ALCANCE DE LA RELACIÓN

Cuatro puntos que debes conocer

- **Dinero de la compra.** Pie y saldo se pagan directamente a la inmobiliaria. La reserva comercial sigue el procedimiento autorizado y documentado; es distinta de la reserva de caja del modelo.
- **Riesgo del propietario.** Crédito, vacancia, costos y precio de salida pueden exigir aportes o producir pérdidas.
- **Asesores especializados.** Titularidad, impuestos y contratos requieren revisión individual; la profesión médica no define por sí sola el régimen apropiado.
- **Rol comercial.** Inversiones Cognitiva comercializa departamentos nuevos de inmobiliarias y acompaña la compra. Los terceros conservan sus decisiones.



03 · DIAGNÓSTICO Y CONFIGURACIÓN

Diseñemos una inversión compatible con tu forma de ejercer

Consulta privada, trabajo dependiente, turnos y honorarios pueden convivir en una misma trayectoria. Evaluamos tu combinación real, su continuidad y tus obligaciones para definir cuánto capital, deuda y aporte mensual puedes comprometer. Las expectativas de ingresos futuros se revisan aparte; no financian por sí solas la compra de hoy.

LA PRIMERA CONVERSACIÓN

Tu situación profesional se traduce en números y decisiones

INGRESO DISPONIBLE**Una base que no dependa de un mes excepcional**

- Fuentes de renta, regularidad y fechas de cobro: remuneraciones, consulta, turnos y honorarios.
- Costos de ejercer, provisiones y obligaciones que reducen lo realmente disponible.
- Ingreso que se mantiene al reducir actividad y aporte que puedes sostener sin sumar turnos.

LIQUIDEZ Y OBLIGACIONES**Separar el pie del dinero que necesitas conservar**

- Reserva personal, deudas vigentes, gastos familiares y compromisos de vivienda.
- Recursos destinados a formación, consulta, traslado u otros proyectos con fecha.
- Pie, gastos completos y reserva del departamento, más deuda evaluada con toda tu información.

ETAPA Y DEDICACIÓN**Decidir qué papel cumple esta propiedad**

- Acumulación patrimonial, renta futura, diversificación u otro objetivo explícito.
- Cambios previstos de jornada, especialización, ciudad o retiro y su impacto en la caja.
- Horizonte de tenencia, comunas aceptadas y tareas de administración que quieres delegar.

El perfil se acredita con tu situación, no con tu especialidad.

El banco evalúa ingresos, antecedentes y obligaciones; el plan además debe respetar tu caja y tus decisiones de vida. Una renta futura esperada, más turnos posibles o una especialización proyectada no reemplazan un ingreso comprobable ni una aprobación vigente.

TRES ESTRUCTURAS PARA COMPARAR

Tu prioridad orienta la combinación de pie, deuda y reserva

Con capital 2.200 UF, deuda ingresada 2.800 UF y aporte máximo 20 UF al mes, puedes comparar distintas estructuras. Cambian el pie, el plazo, la reserva, el horizonte y la modalidad de compra. Son referencias ajustables: ninguna corresponde automáticamente a una edad, especialidad o nivel de renta.

CONFIGURACIÓN A · PROTEGER FLEXIBILIDAD Preservación y flujo Busca menor deuda y menor aporte mensual para preservar flexibilidad profesional; requiere más capital inicial y no elimina riesgos. • Sólo entrega inmediata o terminada • LTV máximo 50% • Reserva de 9 meses de cuota y costos fijos • Horizonte 15 años; salida sólo por gatillo • Máximo dos unidades por edificio Unidades · valor total 1 · 3.500 UF Desembolso inicial 2.010 UF (\$82,2 millones) Flujo mensual por unidad +0,2 UF Cobertura deuda · deuda/valor 1,02x · 50% Rentabilidad XIRR · base/adverso 6,0% · -5,0% Aporte mensual en adverso 5,4 UF de 20 UF declarados	CONFIGURACIÓN B · BALANCEAR COMPROMISOS Equilibrio Equilibra capital inicial y aporte mensual con un horizonte que puedas sostener durante cambios de jornada o proyectos profesionales. • Ejemplo en verde; comparar también entrega inmediata • LTV máximo 70% • Reserva de 12 meses • Horizonte 12 años; revisión a acordar • Revisar concentración antes de ampliar la cartera Unidades · valor total 1 · 3.500 UF Desembolso inicial 1.395 UF (\$57,0 millones) Flujo mensual por unidad -3,7 UF Cobertura deuda · deuda/valor 0,73x · 70% Rentabilidad XIRR · base/adverso 6,0% · -12,9% Aporte mensual en adverso 10,1 UF de 20 UF declarados	CONFIGURACIÓN C · EVALUAR MAYOR EXPOSICIÓN Crecimiento patrimonial Destina menos pie y usa más deuda dentro de la capacidad total; exige tolerancia a aportes, iliquidez y continuidad del ingreso disponible. • Compra en verde con pie en cuotas • LTV máximo 80% • Reserva de 12 meses • Horizonte 10 años; la venta exige nueva decisión • Aporte mensual adverso dentro del máximo declarado Unidades · valor total 1 · 3.500 UF Desembolso inicial 1.052 UF (\$43,0 millones) Flujo mensual por unidad -4,3 UF Cobertura deuda · deuda/valor 0,70x · 80% Rentabilidad XIRR · base/adverso 5,7% · -31,7% Aporte mensual en adverso 11,1 UF de 20 UF declarados
--	--	---

Las configuraciones usan arriendo tradicional y no reinvierten automáticamente. La cobertura de deuda (DSCR) compara el ingreso operativo con su servicio; deuda/valor (LTV) indica la proporción financiada. XIRR es una rentabilidad anualizada de los flujos y de la salida hipotética. Un nombre como "preservación" expresa una prioridad, sin asegurar capital ni renta. Recalcula con cotizaciones y antecedentes de tu caso.

DECIDIR EL MOMENTO

Comprar ahora, ajustar el plan o conservar liquidez

PUEDES AVANZAR EN LA EVALUACIÓN SI • Tus ingresos y obligaciones están documentados y dejan un margen sostenible. • Conservas una reserva personal separada del pie y de la reserva de la propiedad. • Puedes cubrir el escenario adverso manteniendo tu carga de trabajo prevista. • El horizonte admite vacancia, aportes adicionales y una venta que podría demorar.	CONVIENE AJUSTAR O POSTERGAR SI • Necesitas usar en el corto plazo el dinero destinado a formación, familia o consulta. • El dividendo sólo cabe tomando más turnos o contando con ingresos todavía no consolidados. • La compra depende de vender pronto, de una plusvalía alta o de un beneficio tributario sin confirmar. • La deuda actual deja poco margen para una baja de ingresos o un departamento desocupado.
--	--

04 · MÉTODO DE SELECCIÓN PARA TU REALIDAD PROFESIONAL

Una compra que puedas sostener cuando cambie tu agenda

La unidad debe calzar con tus ingresos acreditables, tus próximos hitos y el tiempo de gestión que puedes dedicarle. Revisamos cuatro dimensiones antes de avanzar: demanda de arriendo, economía completa, calidad del activo y capacidad de sostenerlo en un escenario difícil.

F1

DEMANDA
Quién arrendaría allí

- Conectividad, empleo, servicios y equipamiento realmente accesibles
- Oferta comparable actual y proyectos próximos a entregarse
- Renta, vacancia y tiempo de colocación respaldados por evidencia

F2

ECONOMÍA
Costo total y caja

- Precio final, superficie y estado comparados con unidades equivalentes
- Renta menos gastos del propietario, operador, dividendo y seguros
- Aporte mensual compatible con tu presupuesto familiar y profesional

F3

ACTIVO
Calidad y operación

- Antecedentes de inmobiliaria, títulos, recepción y reglamento
- Planta, orientación, gastos comunes y mantención previsible
- Posibilidad de delegar tareas con costos y responsabilidades definidos

F4

RESILIENCIA
Menor actividad, misma deuda

- Evaluación bancaria vigente con todas las obligaciones declaradas
- Aporte sostenible sin depender de turnos extraordinarios inciertos
- Reserva aparte de consulta, formación y contingencias familiares

DEMANDA CON EVIDENCIA

Tu profesión orienta el servicio; la demanda define el departamento

ARRENDATARIO POSIBLE	QUÉ SE EVALÚA	TIPOLOGÍA A CONTRASTAR	EVIDENCIA NECESARIA
Profesional que vive solo	Conectividad, costo mensual total, accesibilidad a su trabajo	Estudio · 1D1B	Comparables fechados, gastos comunes y tiempo de colocación
Profesional en formación o traslado	Duración esperada de estadía, presupuesto, servicios cercanos	Estudio · 1D1B · 2D, según demanda	Demanda local observada; cercanía a un hospital no asegura ocupación
Pareja u hogar pequeño	Superficie útil, equipamiento, barrio y permanencia	1D–3D	Rentas equivalentes por tipología, competencia y mercado de reventa
Estadías cortas o arriendo amoblado	Estacionalidad, operación, equipamiento y restricciones	Evaluación independiente	No se calcula aquí. Requiere análisis normativo, tributario y del operador antes de comparar resultados

No se selecciona un inmueble porque el comprador sea médico ni se presupone que sus arrendatarios lo serán. Cada oportunidad debe sostenerse con evidencia propia; esta presentación no recomienda una comuna, clínica o proyecto específico.

DEPARTAMENTOS NUEVOS
Entrega inmediata o en verde, según tu calendario

La entrega inmediata permite iniciar antes la preparación y búsqueda de arrendatario, sujeto a recepción, habilitación y demanda. En verde, el calendario del pie y de entrega debe calzar con tus hitos profesionales; se revisan atrasos, condiciones de promesa y evaluación bancaria futura. Un precio pactado en UF no fija el desembolso en pesos.

CONCENTRACIÓN Y CRECIMIENTO
La primera unidad debe justificar la siguiente

Empezar por una unidad permite evaluar la carga financiera y operativa del plan. Aumentar la cartera requiere revisar deuda total, reserva y exposición a un mismo edificio, barrio o fecha de entrega. La calculadora trata las unidades como equivalentes; una cartera real exige revisar cada inmueble y el conjunto.

PAUTA DE COMPARACIÓN PROPUESTA

Ordenar alternativas sin perder de vista los límites

CRITERIO	PESO ORIENTATIVO	EVIDENCIA MÍNIMA
MOTIVO DE DESCARTE		
Demanda arrendataria Renta sin respaldo suficiente	25%	Comparables y competencia futura
Precio y salida Salida dependiente de supuestos optimistas	25%	Precio/m² y mercado de reventa
Caja y continuidad profesional Compromete fondos necesarios para hogar o trabajo	25%	Flujo mensual y aporte adverso
Legal y técnico Hallazgo material pendiente de resolver	15%	Títulos, permisos, entrega y reglamento
Operación delegable Exige una dedicación que no puedes sostener	10%	Proveedor, costo y alcance cotizados

Pesos ilustrativos para comparar. Una buena puntuación no compensa un problema legal, un crédito inviable ni un aporte que exceda tu límite.

DECISIÓN INFORMADA

Avanzar, ajustar o esperar

AVANZAR La evidencia respalda la compra Objetivo, precio, documentación, financiamiento y reserva calzan. Los responsables y las condiciones pendientes quedan definidos antes de firmar.	AJUSTAR La idea sirve, la configuración cambia Se revisan unidad, precio, pie, plazo o fecha de compra. Un plan más pequeño puede preservar mejor tu capacidad de elegir horarios y próximos pasos profesionales.	ESPERAR Hoy la caja tiene otra prioridad Si necesitas fondos para formación, equipamiento, vivienda o reducir deuda, se puede postergar. La evaluación debe poder concluir que comprar ahora no conviene.
---	---	---

FINANCIAMIENTO Y TRIBUTACIÓN INDIVIDUAL

Lo que se acredita antes de incorporar un beneficio

TEMA	QUÉ SE REvisa Y FUENTE	APLICACIÓN AL MÉDICO	EN EL CASO BASE
Sueldo, honorarios o ingresos mixtos	Documentación y evaluación que solicita cada institución S02 S03	Liquidaciones y contrato cuando corresponda; declaraciones de renta y respaldo de actividad independiente. Se revisan obligaciones y continuidad de las fuentes	La deuda disponible es un parámetro ilustrativo; no equivale a aprobación bancaria
Costo del financiamiento	Tasa, plazo, dividendo, seguros y gastos asociados S05	Comparar ofertas individualizadas y vigentes; incluir la carga total de otras deudas	Tasa nominal anual y costos editables, sin oferta especial por profesión
Ingresos en pesos y deuda en UF	Reajustabilidad de la UF y conversión fechada S04 S06	Un dividendo fijo en UF puede cambiar en pesos. El sueldo, los honorarios y el arriendo pueden reajustarse de otra manera	Flujos en UF; pesos referenciales. La evolución futura del IPC no se simula

TEMA	QUÉ SE REVISY FUENTE	APLICACIÓN AL MÉDICO	EN EL CASO BASE
Subsidios y garantías	Normativa y condiciones operativas aplicables a la vivienda y al comprador S01	Confirmar elegibilidad y efecto económico por escrito con la entidad. La profesión no asegura acceso	No se presume elegibilidad ni se incorpora un beneficio no confirmado
Rentas de arriendo y DFL 2	Beneficio aplicable a personas naturales, como máximo a dos viviendas acogidas por orden de adquisición S07	Revisar propiedades anteriores, titularidad y condiciones del inmueble. No extenderlo a una sociedad médica o a toda una cartera	Impuestos y beneficios no incluidos en el caso base
Titularidad, actividad e IVA	Requisitos del arriendo amoblado, crédito fiscal y eventual artículo 27 bis S08 S09	El asesor evalúa actividad, obligaciones, costos y eventuales restituciones. Comprar mediante sociedad no genera una devolución automática	No se modela devolución de IVA ni renta corta; requiere análisis independiente

Antes de definir la titularidad se revisan también las consecuencias tributarias de la renta y de una futura venta. El modelo no determina tu impuesto personal ni sustituye el trabajo de tu contador o abogado.

CARPETA DE DECISIÓN POR OPORTUNIDAD

Información organizada para revisar entre tus compromisos

- 01

Tu objetivo y tus límites
Etapa profesional, horizonte, recursos disponibles después de reservas, aporte mensual máximo y decisiones familiares relevantes.
- 02

Alternativas comparables
Ficha de cada departamento, precio final, gastos, fecha de entrega y evidencia de arriendo; diferencias y razones de descarte.
- 03

Modelo reproducible
Supuestos, flujo mensual, escenario adverso, exposición total, caja requerida e hipótesis de salida.
- 04

Revisión de especialistas
Hallazgos legales, técnicos y tributarios; responsable, costo y condición pendiente antes de avanzar.
- 05

Resumen para decidir
Qué se recomienda, por qué, riesgos, costos, comisiones, servicios contratables y siguiente acción con responsable.

JERARQUÍA DE EVIDENCIA
Una cifra debe explicar de dónde viene

- A

Documento oficial o norma vigente
- B

Cotización, contrato o tasación de la operación
- C

Estudio identificado, con fecha y metodología
- D

Supuesto ilustrativo y declarado

Una oferta bancaria para otra persona, un aviso de arriendo o una proyección comercial no prueban tus condiciones finales. Cada antecedente se usa para la pregunta que efectivamente puede responder.

Criterio de avance.
Antes de la promesa debes poder explicar el costo completo, qué aportarías con menor renta o actividad médica, qué sigue pendiente y cómo se tomaría una futura decisión de venta. Ese es el punto de partida para delegar con control.

¿Qué compromiso cabe en tu realidad profesional?

Prueba un primer departamento antes de pensar en una cartera. Ingresa capital personal disponible, deuda total aprobada y el aporte que podrías sostener también con menos turnos o una consulta de menor actividad. El modelo evalúa la propiedad, no reemplaza tu presupuesto familiar ni la evaluación del banco. No solicita datos personales ni envía los valores del formulario a servidores.

Caso de estudio, no perfil típico de un médico: 2.200 UF de capital disponible, 2.800 UF de crédito supuesto y hasta 20 UF mensuales de capacidad declarada. No se presume invertir todo el capital. Sustituye esos valores por los tuyos, sin incorporar fondos para impuestos, operación de la consulta, especialización ni emergencias personales. La prueba adversa estresa la inversión; una caída de tus ingresos exige además reducir manualmente el aporte disponible.

UF real

Ledger mensual

Deuda total aprobada, sin multiplicadores

Dimensionado con prueba adversa

Impuestos desactivados

Sin reinversión automática

RESULTADO DEL ESCENARIO

ESC-9CEAAF8F · 3.1.1-edicion-medicos

Escenario base: 1 unidad factible; el tamaño queda limitado por deuda total aprobada y aporte mensual bajo estrés.

ESCENARIO BASE · SUPUESTOS EFECTIVOS · ESC-9CEAAF8F · 3.1.1-EDICION-MEDICOS · FECHA DE INICIO 2026-09-09		
Capital disponible 2.200 UF	Deuda total aprobada 2.800 UF	Aporte mensual máximo 20 UF
Unidades fijadas máximo factible	Precio por unidad 3.500 UF	Pie 20,0%
Tasa hipotecaria nominal anual 4,0%	Plazo del crédito 25 años	Renta mensual por unidad 14,6 UF
Ocupación 94,0%	Horizonte 10 años	Meses hasta la entrega 0 meses
Gastos de compra 2,5%	Reserva de promesa 2,0%	Cuotas del pie 0 meses
Habilitación 60 UF	Reserva de caja 12 meses	Seguros del crédito 0,50%
Estabilización 3 meses	Administración del operador 8,0%	Costo fijo mensual 0,6 UF
Contribuciones anuales 6 UF	Mantención anual 0,50%	Variación real de valor 3,0%
Crecimiento real de renta 2,0%	Costo de venta 2,5%	Descuento de salida 3,0%
Servicio adicional de estructuración 0,0%	Gestión adicional contratada 0,0%	Tasa de descuento del VAN 7,0%
Dimensionamiento con prueba de resiliencia		

Unidades 1 exposición 3.500 UF	Inversión inicial 1.069 UF \$43,7 millones · incluye reserva 221 UF	Cuotas del pie antes de la entrega no aplica compra inmediata o sin cuotas	Desembolso en la entrega 1.069 UF saldo del pie, gastos, habilitación, honorario y reserva · \$43,7 millones
Aporte mensual máximo en operación 5,2 UF límite declarado 20 UF · \$211 mil al mes	Meses con aporte adicional 85 de 120 meses en que la operación no se financia sola	Aportes adicionales acumulados 362 UF \$14,8 millones · además de la inversión inicial	Caja máxima requerida 1.428 UF \$58,4 millones · aportes netos acumulados
Flujo neto mensual por unidad -5,7 UF primer año estabilizado · -\$234 mil	NOI estabilizado 122 UF anual · cap rate neto 3,5% sobre precio, 3,4% sobre costo total	DSCR 0,64x NOI / (cuota + seguros)	LTV inicial 80,0% deuda / precio
Ocupación de equilibrio 137,4% para cubrir costos y deuda	XIRR equity 6,4% flujos fechados, antes de impuestos	VAN equity -64 UF a 7,0% real · -\$2,6 millones	Múltiplo equity 1,71x distribuciones / aportes · terminal 2.450 UF

Retorno del activo sin deuda	Costo aproximado de la deuda	XIRR del equity con deuda
5,3%	4,5%	6,4%
	tasa + seguros	

Apalancamiento positivo en este escenario: el activo rinde más que el costo aproximado de la deuda, por lo que el crédito amplifica el retorno del capital, y también la pérdida si el escenario se deteriora.

Impuestos desactivados: los resultados son antes de impuestos y requieren validación tributaria individual.

El NOI estabilizado no cubre el servicio de deuda (DSCR inferior a 1,0x): la operación exige aportes mensuales del inversionista.

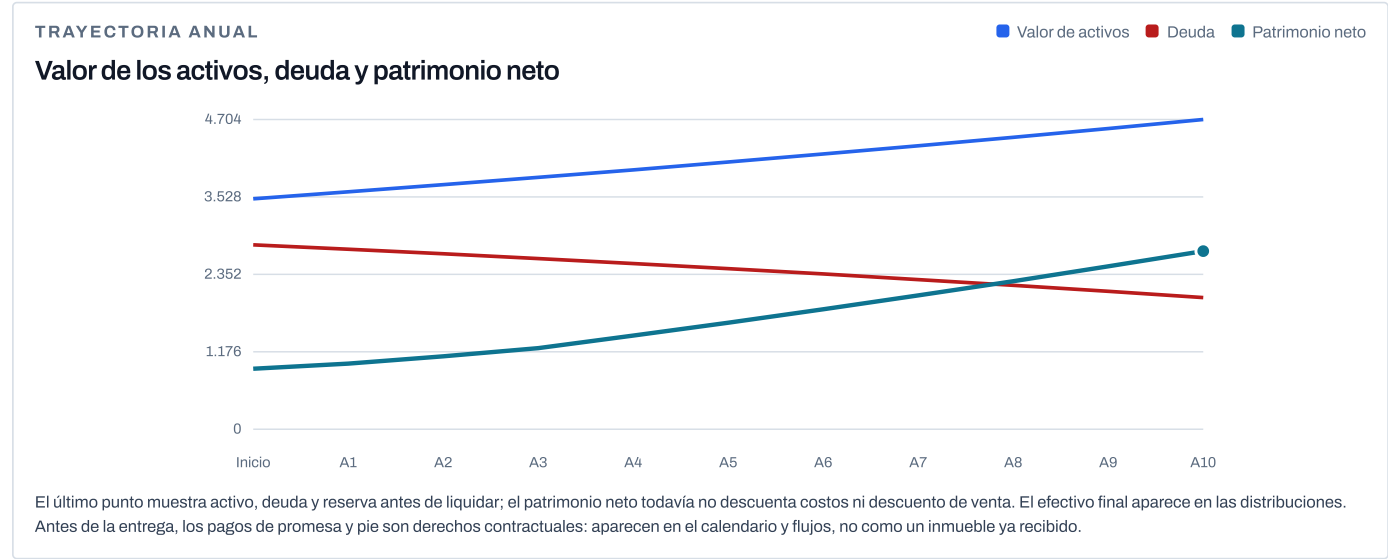
La ocupación de equilibrio supera 100%: el activo requiere aportes aun con ocupación plena.

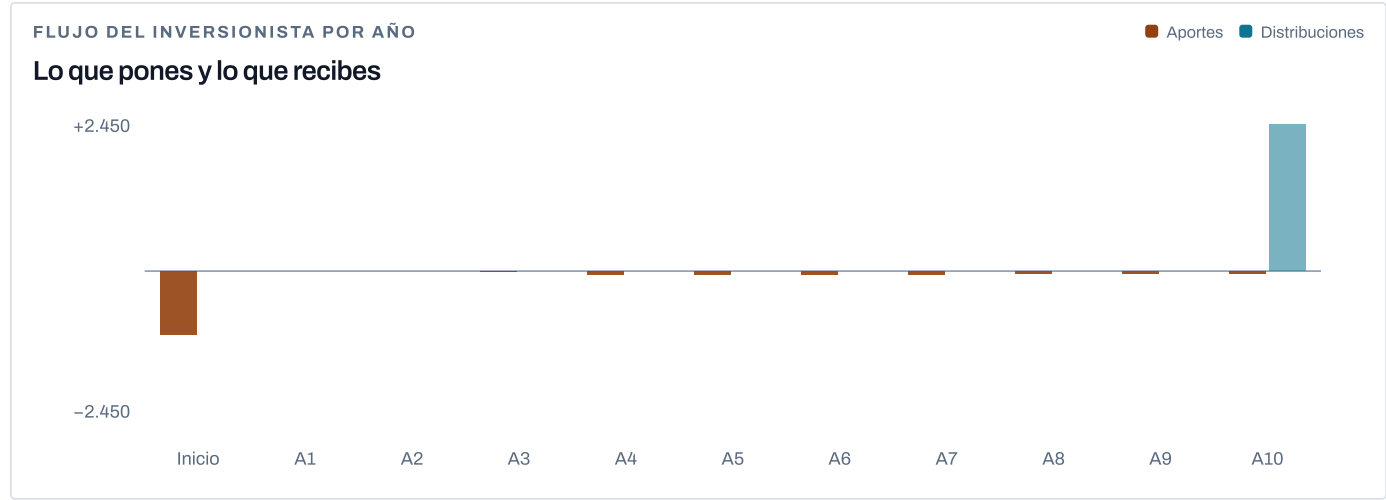
La deuda consolidada aprobada limita el número de unidades.

La prueba de resiliencia limita cuántas unidades completas permite sostener el aporte mensual máximo declarado.

CALENDARIO DE DESEMBOLSOS			
Cuándo sale el dinero de tu cuenta			
MOMENTO	CONCEPTO	UF	PESOS REFERENCIALES
Mes 0 (compra inmediata)	saldo del pie 700 UF · gastos de compra 88 UF · habilitación 60 UF · reserva de caja 221 UF · el crédito de 2.800 UF se desembolsa al vendedor	1.069 UF	\$43,7 millones
Operación (85 de 120 meses)	Aportes cuando la renta no cubre costos, cuota y seguros; la reserva absorbe primero	362 UF en total	\$14,8 millones en total

Reserva de caja: aportada 221 UF · usada 221 UF · repuesta 0 UF · devuelta al cierre 0 UF. Caja máxima comprometida en algún momento del plan: 1.428 UF.





EL MISMO PLAN BAJO TRES ESCENARIOS

La pregunta no es cuánto puede ganar, sino qué puede soportar

PRUEBA DE RESILIENCIA

Adverso combinado

renta -15% (12,4 UF)

ocupación 80%

tasa 5,50% + seguros 0,60%

costos fijos +20%

valor real -1,0%/año

renta crece 0,0%/año

entrega a 12 m + 6 m de estabilización

salida -10% y costo de venta 3,5%

Aporte mensual máximo

12,4 UF

Capital total aportado

2.237 UF

XIRR equity

-23,2%

VAN equity

-1.497 UF

Producido neto terminal

585 UF

REFERENCIA DE TRABAJO

Base trazable

sin beneficio no confirmado

ocupación explícita

costos completos

salida hipotética

Aporte mensual máximo

5,2 UF

Capital total aportado

1.431 UF

XIRR equity

6,4%

VAN equity

-64 UF

Producido neto terminal

2.450 UF

SENSIBILIDAD, NO PROMESA

Favorable

renta +8% (15,8 UF)

ocupación 97%

tasa 3,60% + seguros 0,45%

costos fijos -10%

valor real +4,5%/año

renta crece +3,0%/año

entrega a 0 m + 2 m de estabilización

salida -1% y costo de venta 2,0%

Aporte mensual máximo

0,0 UF

Capital total aportado

1.038 UF

XIRR equity

12,4%

VAN equity

+666 UF

Producido neto terminal

3.355 UF

Los tres escenarios evalúan el mismo plan de 1 unidad con aporte máximo declarado de 20 UF al mes; los supuestos de cada uno se derivan del plan vigente y se muestran en las etiquetas. ▲ indica que el aporte requerido supera ese máximo. El adverso combina deterioros simultáneos; el favorable no es una expectativa.

SENSIBILIDAD

Qué variable mueve más el resultado del plan vigente

VARIABLE	CAMBIO	XIRR	Δ VAN	APORTE MENSUAL MÁX. EN OPERACIÓN	PRODUCIDO TERMINAL
Plan vigente	sin cambios	6,4%	-64 UF (VAN)	5,2 UF	2.450 UF
Variación real de valor	-2 pp (1,0%)	1,9%	-390 UF	5,1 UF	1.658 UF
	+2 pp (5,0%)	10,2%	+465 UF	5,3 UF	3.394 UF
Renta mensual	-15%	4,8%	-172 UF	7,3 UF	2.450 UF
	+10%	7,5%	+113 UF	3,6 UF	2.450 UF
Ocupación	-10 pp	5,3%	-122 UF	6,7 UF	2.450 UF
	+3 pp	6,7%	+36 UF	4,7 UF	2.450 UF

Información sujeta a validación legal, financiera y tributaria · no constituye oferta

14 / 25

VARIABLE	CAMBIO	XIRR	Δ VAN	APORTE MENSUAL MÁX. EN OPERACIÓN	PRODUCIDO TERMINAL
Tasa hipotecaria	+1,5 pp	3,9%	-265 UF	7,7 UF	2.344 UF
	-0,5 pp	7,2%	+85 UF	4,3 UF	2.488 UF
Precio de compra	+5%	6,0%	-53 UF	6,1 UF	2.573 UF
	-5%	6,9%	+52 UF	4,2 UF	2.328 UF
Atraso de entrega	+12 meses	6,1%	-13 UF	5,2 UF	2.226 UF
Costos fijos y contribuciones	+20%	6,2%	-18 UF	5,4 UF	2.450 UF
Descuento de salida	+10 pp	3,9%	-233 UF	5,2 UF	1.992 UF
Horizonte	-3 años	5,4%	-50 UF	5,2 UF	1.798 UF
	+5 años	6,8%	+27 UF	5,2 UF	3.697 UF
Servicio adicional de estructuración	0%	6,4%	0 UF	5,2 UF	2.450 UF
	+2 pp (2,0%)	5,8%	-70 UF	5,2 UF	2.450 UF
Gestión adicional contratada	0%	6,4%	0 UF	5,2 UF	2.450 UF
	+1 pp (1,0%)	6,3%	-12 UF	5,3 UF	2.450 UF

VALORIZACIÓN Y OCUPACIÓN A LA VEZ

Los dos factores que más pesan, combinados

VALOR REAL ANUAL ↓ · OCUPACIÓN →	80%	87%	94%	97%
-1,0%	-6,3% -950 UF	-5,1% -864 UF	-3,9% -779 UF	-3,4% -743 UF
1,0%	0,0% -624 UF	1,0% -539 UF	1,9% -454 UF	2,3% -417 UF
3,0%	4,8% -234 UF	5,6% -149 UF	6,4% -64 UF	6,7% -28 UF
4,5%	7,9% +107 UF	8,6% +192 UF	9,3% +277 UF	9,6% +314 UF

Cada celda muestra XIRR del equity y VAN a 7,0% para el mismo plan de 1 unidades; la celda destacada es el plan vigente. Verde: VAN positivo; rojo: negativo.

VAN DEL EQUITY SEGÚN TASA REAL EXIGIDA

4%
+301 UF

6%
+45 UF

8%
-162 UF

10%
-329 UF

12%
-464 UF

La XIRR es la tasa a la que el VAN cruza cero. Un VAN negativo a la tasa exigida significa que, con estos supuestos, una alternativa que rinda esa tasa real dominaría al plan; positivo, lo contrario.

PUNTO DE EQUILIBRIO DE LA VALORIZACIÓN

Valorización real anual necesaria para que el VAN sea cero a 7,0%: **3,3%** (el plan supone 3,0%; con valor real constante el VAN es -624 UF).

Ver tabla anual y restricciones activas							
PERIODO	RENTA COBRADA	NOI	SERVICIO DEUDA	APORTES	DISTRIBUCIONES	DEUDA AL CORTE	PATRIMONIO AL CORTE
Inicio (mes 0)	0 UF	-3 UF	0 UF	1.069 UF	0 UF	2.800 UF	919 UF
Año 1	138 UF	97 UF	191 UF	0 UF	0 UF	2.733 UF	996 UF

PERIODO	RENTA COBRADA	NOI	SERVICIO DEUDA	APORTES	DISTRIBUCIONES	DEUDA AL CORTE	PATRIMONIO AL CORTE
Año 2	169 UF	125 UF	191 UF	0 UF	0 UF	2.664 UF	1.107 UF
Año 3	172 UF	127 UF	191 UF	5 UF	0 UF	2.592 UF	1.232 UF
Año 4	176 UF	130 UF	190 UF	60 UF	0 UF	2.517 UF	1.422 UF
Año 5	179 UF	132 UF	190 UF	57 UF	0 UF	2.439 UF	1.619 UF
Año 6	183 UF	135 UF	189 UF	54 UF	0 UF	2.358 UF	1.822 UF
Año 7	187 UF	138 UF	189 UF	51 UF	0 UF	2.273 UF	2.031 UF
Año 8	190 UF	141 UF	189 UF	48 UF	0 UF	2.185 UF	2.249 UF
Año 9	194 UF	143 UF	188 UF	45 UF	0 UF	2.093 UF	2.473 UF
Año 10 · incluye liquidación	198 UF	146 UF	188 UF	41 UF	2.450 UF	1.998 UF	2.706 UF

Cada año agrupa doce meses; el mes 0 registra los desembolsos iniciales según la fecha de entrega. En el último año, valor del activo, deuda y reserva se muestran antes de liquidar: patrimonio = activo – deuda + reserva, todavía sin descuentos ni costos de venta. Sus distribuciones sí incluyen el producido neto de la venta hipotética. Después de liquidar, activo y deuda del plan quedan en cero.

- Máximo por capital disponible: 2 unidades (1.069 UF por unidad).
- Máximo por deuda aprobada: 1 unidades (2.800 UF por unidad).
- Máximo por aporte mensual: 3 unidades (5,2 UF al mes por unidad).
- Máximo por aporte mensual bajo estrés: 1 unidades (12,4 UF al mes por unidad).
- Restricción vinculante: deuda total aprobada, aporte mensual bajo estrés.

Resultado hipotético antes de impuestos, en UF reales. La liquidación al final del horizonte es un supuesto, no una venta comprometida. XIRR y VAN usan aportes y distribuciones del inversionista con sus fechas. Conversión a pesos referencial con UF \$40.885,63 (09.09.2026). El corretaje de compra no tiene honorarios al comprador; administración del operador, costos de venta y otros servicios se reemplazan por cotizaciones efectivas.



06 · ACOMPAÑAMIENTO Y EJECUCIÓN

Coordinar el proceso para que tu tiempo se concentre en decidir

Necesitas saber qué revisar, quién está a cargo y cuándo tu aprobación es indispensable. Inversiones Cognitiva coordina la compra y ordena los antecedentes. El arriendo, la administración y la reventa requieren acordar por escrito un alcance adicional, sus responsables y sus costos.

01

DIAGNÓSTICO · SEGÚN DISPONIBILIDAD Y ANTECEDENTES

Definir tu capacidad y tus prioridades

Revisamos ingresos habituales y variables, deudas, gastos, reservas y cambios previstos de actividad. Acordamos capital, aporte mensual máximo y tareas que puedes asumir, conservando liquidez para tus compromisos.

Para avanzar: límites y datos revisados contigo

02

SELECCIÓN · ALTERNATIVAS COMPARABLES

Concentrar la revisión en oportunidades pertinentes

Presentamos una lista acotada con precio, entrega, gastos, arriendo estimado, antecedentes y comisiones. Los motivos de selección y descarte quedan disponibles para que puedas evaluar sin rehacer toda la búsqueda.

Para avanzar: alternativas que autorizas a profundizar

03

VALIDACIÓN · ACTIVO Y FINANCIAMIENTO

Comprobar qué compras y qué obligación asumes

Actualizamos la simulación con cotizaciones, contrastamos arriendo y gastos, y coordinamos las revisiones que correspondan. El crédito se evalúa con tus antecedentes completos; abogado e inspector se cotizan según el alcance.

Para avanzar: dudas materiales resueltas y condiciones vigentes

04

COMPRA · PLAZOS DE CADA OPERACIÓN

Ordenar firmas, pagos y pendientes

Coordinamos precio, reserva, promesa, financiamiento y escritura con las contrapartes. Tú autorizas los compromisos y realizas los pagos directamente por los canales de la operación; conservas sus respaldos.

Para avanzar: autorización expresa para cada compromiso

05

ARRIENDO Y FUTURA VENTA · ALCANCE ADICIONAL

Formalizar quién administrará después

Antes de incorporar estos servicios, se deben definir operador, habilitación, colocación, cobranza, mantención, reportes y tarifas. La revisión para vender exige nueva información de mercado, deuda y necesidades personales.

Para contratar: responsable, costo y condiciones por escrito

RESPONSABILIDADES

Delegas coordinación y mantienes tus decisiones

DECISIÓN O TAREA	TÚ, COMO INVERSIONISTA	INVERSIONES COGNITIVA	ESPECIALISTA / CONTRAPARTE	RESPALDO
Objetivos y límites	Informas y apruebas	Ordena el diagnóstico y las restricciones	—	Diagnóstico acordado

DECISIÓN O TAREA	TÚ, COMO INVERSIONISTA	INVERSIONES COGNITIVA	ESPECIALISTA / CONTRAPARTE	RESPALDO
Departamento	Seleccionas y decides	Compara alternativas e informa comisiones	Inmobiliaria entrega antecedentes	Ficha y razones de selección
Revisión legal y técnica	Aceptas alcance y costo	Coordina los antecedentes	Profesional contratado revisa y concluye	Informe y condiciones del servicio
Crédito	Entregas antecedentes y firmas	Ordena cotizaciones comparables	Cada banco evalúa y decide	Oferta y aprobación vigentes
Compra y pagos	Autorizas, firmas y pagas	Coordina; no custodia tus fondos	Inmobiliaria, banco y profesionales intervienen según su función	Contratos y comprobantes
Arriendo y administración	Contratas y defines facultades	Sólo asume el alcance adicional que se acuerde	Operador identificado presta el servicio contratado	Contrato, tarifa y reportes definidos
Reventa o reinversión	Decides nuevamente	Participa si existe un nuevo alcance acordado	Corredor, banco y asesores cotizan lo requerido	Evaluación y autorización nuevas

ANTES DE CONTRATAR ADMINISTRACIÓN
Un reporte que puedas revisar

Define qué recibirás sobre arriendo cobrado, deuda, gastos, vacancia, reserva e incidentes. Debe permitir comprender la situación del departamento y distinguir lo que requiere tu autorización.

EN REVISIONES ACORDADAS
La inversión frente a tu caja

Compara resultados y aportes reales con el presupuesto, junto con tu ingreso disponible. La frecuencia y el responsable del seguimiento se fijan en el contrato del servicio adicional.

CUANDO CAMBIE TU SITUACIÓN
Una decisión fuera de calendario

Una especialización, traslado, reducción de jornada, nueva deuda o necesidad familiar puede justificar revisar la inversión antes de la próxima fecha prevista.

SEÑALES PARA REVISAR
La alerta importa cuando permite actuar a tiempo

- Ingresos profesionales:** se reduce o retrasa una fuente relevante y cambia el aporte que puedes sostener.
- Reserva:** la vacancia o un gasto extraordinario consumen más caja de la prevista.
- Arriendo:** baja la renta efectiva, aparece mora o la colocación toma más tiempo que el supuesto.
- Obligaciones:** una nueva deuda, un aumento de gastos o cambios del crédito reducen tu margen.
- Salida:** cambian tus objetivos, surge una oferta o se deterioran precio y plazos de venta comparables.

MANTENER, VENDER O REINVERTIR
Tu carrera y el mercado pueden cambiar

Una venta futura se evalúa por el dinero que quedaría después de deuda y costos, el tiempo que podría tardar y tus necesidades de liquidez. El plazo del crédito no obliga a conservar el departamento durante todo ese período, pero vender antes requiere evaluar sus condiciones.

La simulación no reinvierte automáticamente. Comprar otra propiedad exige actualizar ingresos, obligaciones, financiamiento, costos y reserva. Tampoco se fija una venta garantizada al tercer, cuarto o quinto año.

CONDICIONES DEL SERVICIO ADICIONAL
Delegar exige un acuerdo operativo concreto

Arriendo, administración y reventa necesitan identificar proveedor, cobertura, tarifa, tiempos de respuesta, facultades, reportes y forma de término. Debes conocer quién resolverá un incidente cuando estés atendiendo y qué decisiones seguirán requiriendo tu aprobación.

CONTINUIDAD
Conservar información para poder cambiar de proveedor

Exige acceso a tus contratos, comprobantes, seguros, informes y registros de operación. Antes de contratar, revisa cómo se entrega la información y cómo se termina o traspasa el servicio. La posibilidad de sustituir a un operador debe quedar acordada; no se presume que todos los contratos sean cedibles.

07 · RIESGOS, CONTROLES Y LÍMITES

Protege tu capacidad de decidir cuando el escenario se complique

El arriendo puede demorarse y tus ingresos pueden cambiar al mismo tiempo. Para un médico que combina varias fuentes de renta, la pregunta es cuánto exige la propiedad cuando una de ellas disminuye. Estos riesgos se revisan antes de comprometer el pie y se traducen en reservas, límites y responsables.

ALTO Menor ingreso profesional disponible

Qué revisar: renta que se mantiene si disminuyen consultas, turnos u honorarios; fechas de cobro y costos de ejercer.

Respuesta prevista: usar una base sostenible, separar la reserva personal y reducir el aporte máximo al probar una caída de ingresos.

Lo que sigue siendo posible: necesitar caja adicional durante una interrupción prolongada de actividad.

ALTO Vacancia, mora y arriendo menor al esperado

Qué revisar: demanda verificable, renta efectiva, tiempos de colocación y gastos aunque el inmueble esté vacío.

Respuesta prevista: probar menor renta y ocupación, conservar reserva y contratar la administración con responsabilidades claras.

Lo que sigue siendo posible: cubrir dividendo y costos con tus recursos durante varios meses.

ALTO Deuda que compite con tus compromisos

Qué revisar: todas las cuotas, gastos familiares, necesidades de consulta, formación y aporte de la propiedad.

Respuesta prevista: declarar la deuda completa, contrastar la aprobación bancaria con tu caja y dimensionar por el escenario adverso.

Lo que sigue siendo posible: perder flexibilidad para otros proyectos o enfrentar aportes superiores a los previstos.

ALTO Venta tardía o con pérdida

Qué revisar: propiedades comparables, descuentos, plazos de venta, saldo de crédito y costos de salida.

Respuesta prevista: conservar un horizonte flexible y evaluar una salida con menor precio, sin depender de vender para gastos próximos.

Lo que sigue siendo posible: mantener el activo más tiempo o recuperar menos capital que el invertido.

MEDIO UF y gastos frente a ingresos en pesos

Qué revisar: cómo cambia el dividendo en pesos y cuándo se reajustan tus ingresos y el arriendo.

Respuesta prevista: comparar la obligación en UF con tu presupuesto efectivo en pesos y conservar holgura.

Lo que sigue siendo posible: que el costo de sostener el departamento crezca antes que tus ingresos.

MEDIO Financiamiento distinto del esperado

Qué revisar: vigencia de aprobación, condiciones de desembolso, tasa, CAE, seguros, plazo y prepago.

Respuesta prevista: trabajar con cotizaciones comparables y evaluar cuánto cambia la caja si el costo del crédito aumenta.

Lo que sigue siendo posible: no obtener el monto, plazo o tasa previstos, especialmente si cambia tu situación antes de escriturar.

MEDIO Entrega, calidad y habilitación

Qué revisar: antecedentes del proyecto, fechas y condiciones contractuales, estado de entrega y costos para arrendar.

Respuesta prevista: coordinar revisión documental y técnica, presupuestar habilitación y prever meses sin renta.

Lo que sigue siendo posible: demoras, reparaciones o controversias que requieran tiempo y dinero.

MEDIO Servicios de administración insuficientes

Qué revisar: operador real, cobertura, reportes, tarifas, autorizaciones y respuesta ante incidentes.

Respuesta prevista: formalizar el servicio adicional y el mecanismo de término o reemplazo antes de contar con él.

Lo que sigue siendo posible: dedicar más tiempo del esperado o afrontar un cambio de proveedor durante tu actividad clínica.

MEDIO Modalidad de arriendo inadecuada

Qué revisar: reglamento, permisos aplicables, costos y dedicación para arriendo tradicional o renta corta.

Respuesta prevista: comparar ingresos netos y operación completa, con un responsable y evidencia de demanda.

Lo que sigue siendo posible: que la renta corta tenga más variación, gastos o carga de gestión que la prevista.

MEDIO Comisiones e incentivos comerciales

Qué revisar: quién remunera la intermediación y qué incentivos existen por proyecto o servicio adicional.

Respuesta prevista: informar comisiones y razones de recomendación, y comparar alternativas relevantes para tu diagnóstico.

Lo que sigue siendo posible: sesgo comercial; el modelo sin honorarios de compra al comprador no elimina este conflicto.

MEDIO Concentración de patrimonio y obligaciones Qué revisar: cuánto de tu ahorro queda en inmuebles y cuántos riesgos comparten ubicación, edificio o fecha de entrega. Respuesta prevista: fijar límites personales, conservar liquidez y evaluar si una compra gradual se adapta mejor a tu situación. Lo que sigue siendo posible: caídas de valor y vacancia simultáneas, aun con más de un departamento.	MEDIO Supuestos o tratamiento tributario incorrectos Qué revisar: fuentes de precios, gastos omitidos y aplicación de impuestos o beneficios a tu situación concreta. Respuesta prevista: sustituir supuestos por antecedentes vigentes y solicitar revisión profesional antes de incorporar efectos tributarios. Lo que sigue siendo posible: resultados distintos de la simulación; la deuda no asegura beneficios tributarios ni una rentabilidad determinada.
--	---

LÍMITES PARA AVANZAR

Estas señales justifican ajustar o detener la compra

01 El aporte mensual exige más turnos, ingresos futuros inciertos o consume el dinero reservado para tus compromisos personales.	02 La deuda total y las condiciones del financiamiento no están respaldadas por una evaluación vigente con información completa.
03 El resultado depende de una renta sin respaldo, plusvalía elevada, venta rápida o beneficio tributario no confirmado.	04 Persisten dudas materiales sobre contrato, inmueble, entrega, calidad o posibilidad de ejecutar el arriendo previsto.
05 El plan supone una administración o reventa cuyo responsable, alcance y costo todavía no están acordados.	06 No puedes asumir vacancia, pérdida de capital, aportes adicionales o una venta posterior a la fecha que deseas.

La deuda sigue vigente aunque el departamento no produzca renta.

Puedes tener que aportar dinero, vender con descuento o mantener el inmueble más tiempo del previsto. Un horizonte largo y una reserva ayudan a planificar, pero no aseguran recuperar la inversión. La decisión debe seguir siendo sostenible si tu agenda y el mercado se complican a la vez.

ANTECEDENTES PERSONALES La evaluación usa información financiera pertinente Para evaluar tu inversión se revisan ingresos, deuda, liquidez y objetivos por el canal acordado para la atención individual. No se necesitan fichas clínicas ni información identificable de pacientes. Usa cifras de ejemplo al compartir una simulación públicamente.	ALCANCE PROFESIONAL Cada decisión requiere el respaldo correspondiente La simulación es anterior a impuestos y no sustituye la evaluación bancaria, la tasación ni las revisiones legal, técnica y tributaria. Inversiones Cognitiva coordina la compra; los profesionales y operadores externos responden por el servicio que efectivamente se contrate.
--	---

08 · FUENTES, SUPUESTOS Y SIGUIENTE CONVERSACIÓN

Un plan que puedas entender, contrastar y revisar

Edición y consulta de fuentes: 09.09.2026. Las referencias oficiales orientan la evaluación; las condiciones de tu inmueble, tu crédito y tu situación tributaria necesitan antecedentes propios. Los ejemplos de carrera médica son criterios de planificación, no estadísticas ni condiciones compartidas por todos los médicos.

A Oficial Norma, organismo público o serie primaria.	B Cotización Documento vigente para persona y operación.	C Tercero Estudio con fecha y metodología identificadas.	D Supuesto Parámetro ilustrativo; no equivale a una oferta.
---	---	---	--

REGISTRO PÚBLICO · CONSULTADO EL 09.09.2026

Fuentes que respaldan las preguntas de evaluación

S01 · A	Instrumentos de apoyo a la compra — Ley 21.836 Modifica la Ley 21.748 sobre subsidio a la tasa hipotecaria y el marco de garantías de la Ley 21.543. Su uso exige revisar normativa y condiciones operativas con la institución financiera. La presentación no atribuye elegibilidad a un médico o inmueble ni incorpora un subsidio automático al caso base. Biblioteca del Congreso Nacional · Ley Chile
S02 · A	Obtención y evaluación de un crédito hipotecario La entidad financiera evalúa capacidad de pago y antecedentes de la propiedad. Entre los documentos referenciales se distinguen liquidaciones y contrato para dependientes, y declaraciones de renta para independientes. La combinación de sueldo y honorarios médicos debe acreditarse según las exigencias de cada entidad. Comisión para el Mercado Financiero · CMF Educa
S03 · A	Capacidad de pago y compromisos del hogar Propone revisar ingresos, gastos recurrentes, obligaciones y margen para imprevistos. Las referencias porcentuales de instituciones no son un umbral legal universal ni una aprobación. En este documento se adapta ese criterio a cambios de turnos, formación, pausas de actividad y proyectos profesionales. Comisión para el Mercado Financiero · CMF Educa
S04 · A	Unidad de Fomento — valor de referencia UF \$40.885,63 al 09.09.2026, según tabla del SII. La conversión a pesos usa ese valor fechado; no es una proyección de la UF para los próximos años. El modelo calcula en UF y los pagos efectivos en pesos dependerán de la fecha correspondiente. Servicio de Impuestos Internos · UF 2026
S05 · A	Costos asociados al crédito hipotecario La comparación considera intereses, tasación, títulos, notaría, timbres y estampillas, inscripción y seguros, según corresponda. La tasa de 4% nominal anual del ejemplo es un supuesto ilustrativo, no una tasa bancaria cotizada ni una condición especial para médicos. Comisión para el Mercado Financiero · CMF Educa
S06 · A	UF — metodología de reajustabilidad El Banco Central describe el reajuste de la UF a partir del IPC. Esto fundamenta la revisión del descalce entre deuda en UF e ingresos en pesos: una cuota estable en UF puede requerir más pesos. No supone que el sueldo, los honorarios o el arriendo se reajusten igual. Banco Central de Chile · Metadatos UF

S07 · A	DFL 2 — rentas de arriendo de personas naturales La respuesta del SII, actualizada el 30.04.2026, señala el beneficio para un máximo de dos viviendas acogidas, por orden de adquisición más antiguo. Su aplicación requiere revisar cada inmueble y contribuyente; no se extiende por esta presentación a una sociedad médica ni a toda una cartera. Servicio de Impuestos Internos · Pregunta frecuente
S08 · A	Solicitud de devolución de IVA del artículo 27 bis El manual del SII de febrero de 2025 describe una solicitud, antecedentes y tramitación. Es una referencia operativa junto a la ley vigente, no prueba de aprobación, plazo de pago o derecho a devolución por comprar un inmueble. El caso base no incorpora este mecanismo. Servicio de Impuestos Internos · Manual de solicitud
S09 · A	IVA: actividad, crédito fiscal y obligaciones — DL 825 Los artículos 8 letra g), 23 y 27 bis son parte del marco que debe revisar el asesor para arriendo amoblado, crédito fiscal y eventual devolución por activo fijo. Existen requisitos y reglas de restitución. Una devolución eventual no equivale a utilidad libre ni a descuento universal sobre el precio. Biblioteca del Congreso Nacional · Ley Chile
S10 · A	Responsabilidades de construcción y anticipos — LGUC Los artículos 18 y 138 bis del DFL 458 aportan el marco de revisión de responsabilidad por fallas y resguardo de anticipos en las operaciones correspondientes. El abogado y el especialista técnico deben validar condiciones, documentación y aplicación al inmueble; la referencia no certifica una unidad. Biblioteca del Congreso Nacional · Ley General de Urbanismo y Construcciones

La evaluación se actualiza antes de una decisión de compra. Un programa público, un antecedente general o un ejemplo matemático no reemplazan una cotización vigente, los contratos del proyecto ni la revisión individual del contribuyente.

COGNITIVA

ANEXO TÉCNICO

Metodología financiera, definiciones y supuestos

UNIDAD Y FRECUENCIA

UF · meses · fechas reales

Todos los flujos internos se expresan en UF reales. La conversión a pesos es informativa (UF \$40.885,63 del 09.09.2026). El registro financiero avanza mes a mes desde la fecha de inicio y agrupa reportes anuales. No proyecta inflación ni reajustes de ingresos médicos en pesos.

DEUDA

Cuota francesa y seguros sobre saldo

La tasa hipotecaria ingresada es nominal anual convertible mensualmente: $\text{tasa mensual} = \text{tasa anual} / 12$; no es una tasa efectiva ni la CAE. La cuota se descompone en interés y capital; los seguros de desgravamen e incendio se aproximan como un porcentaje anual del saldo (supuesto D) y terminan con la deuda. El saldo nunca es negativo y la deuda total no supera la aprobada, salvo que el usuario fije manualmente más unidades de las factibles, caso que el modelo advierte como no financiable.

DIMENSIONAMIENTO

Prueba de resiliencia

El número de unidades es el mínimo entre capital disponible, deuda total aprobada, aporte mensual sostenible y el aporte mensual que exigiría el escenario adverso (renta -15%, ocupación -14 pp, tasa +1,5 pp, costos +20%, valor real $\leq -1\%$ anual, atraso +12 meses y estabilización +3 meses acotados al horizonte disponible, salida -10%). Una XIRR igual a -100% se rotula como pérdida total del capital.

OPERACIÓN

Renta cobrada y NOI

$\text{Renta potencial} \times \text{ocupación}$, menos administración del operador y costos fijos del propietario. NOI excluye financiamiento; DSCR divide NOI por servicio de deuda (cuota más seguros). Renta y valor crecen a tasas reales editables.

RESERVA

Caja restringida

Se aporta en la entrega, cubre déficits antes de exigir nuevos aportes, se repone con excedentes y el saldo no utilizado se devuelve en la liquidación. No se registra como gasto ni como retorno. Es una representación del modelo; no supone custodia de ese dinero por Inversiones Cognitiva.

RETORNO

XIRR, VAN y retorno sin deuda

XIRR y VAN usan sólo aportes y distribuciones fechadas del inversionista; si hay cero o múltiples raíces la XIRR se declara no bien definida y manda el VAN. El retorno del activo sin deuda usa los mismos flujos operativos y de venta pero paga el precio completo: la diferencia con la XIRR del equity es el efecto del apalancamiento (sin deuda ambas coinciden salvo por el calendario de la reserva, que el activo no incluye).

SALIDA

Liquidación hipotética

Valor proyectado menos descuento de salida, costos de venta, deuda vigente e impuestos sólo si fueron activados. No implica comprador ni fecha asegurada; un déficit terminal se informa como aporte adicional al cierre.

ESCENARIOS

Mismo plan, otros supuestos

Adverso y favorable mantienen el número de unidades del plan vigente y cambian los supuestos de mercado y financiamiento. La sensibilidad mueve una variable a la vez con unidades fijas. Una baja del ingreso profesional debe analizarse aparte reduciendo el aporte mensual sostenible.

FÓRMULAS PRINCIPALES

Lectura rápida

NOI

renta cobrada – administración – costos fijos

Cap rate neto

NOI anual estabilizado / precio de compra

DSCR

NOI / (cuota + seguros)

LTV

deuda inicial / precio

Ocupación de equilibrio

(costos fijos + cuota + seguros) / (renta potencial × (1 – administración – honorario))

Múltiplo equity

distribuciones totales / aportes totales

Caja máxima requerida

máximo del acumulado (aportes – distribuciones)

XIRR

tasa que anula el VAN de los flujos fechados del equity

VAN

Σ flujo / (1 + tasa)^(años desde el primer flujo)

SUPUESTOS ILUSTRATIVOS DEL CASO BASE

Se cargan desde el motor; pueden explorarse en la calculadora

PARÁMETRO	CASO BASE	CLASIFICACIÓN
Precio por unidad	3.500 UF	Supuesto ilustrativo (D); obtener cotización de la unidad
Pie	20,0%	Supuesto de financiamiento; sujeto a evaluación (D)
Tasa hipotecaria nominal anual	4,0%	Supuesto nominal anual de 4,00% (D); reemplazar por cotización individual
Plazo del crédito	25 años	Supuesto editable del caso base (D)
Renta mensual por unidad	14,6 UF	Supuesto: 5,0% bruto anual sobre precio (D); obtener comparables fechados
Ocupación	94,0%	Supuesto: unas tres semanas de vacancia al año (D)
Horizonte	10 años	Supuesto editable del caso base (D)
Meses hasta la entrega	0 meses	Supuesto editable del caso base (D)
Gastos de compra	2,5%	Supuesto editable del caso base (D)
Reserva de promesa	2,0%	Supuesto editable del caso base (D)
Cuotas del pie	0 meses	Supuesto editable del caso base (D)
Habilitación	60 UF	Supuesto editable del caso base (D)

PARÁMETRO	CASO BASE	CLASIFICACIÓN
Reserva de caja	12 meses	Supuesto editable del caso base (D)
Seguros del crédito	0,50%	Aproximación de desgravamen e incendio sobre saldo (D)
Estabilización	3 meses	Supuesto editable del caso base (D)
Administración del operador	8,0%	Supuesto editable del caso base (D)
Costo fijo mensual	0,6 UF	Supuesto editable del caso base (D)
Contribuciones anuales	6 UF	Supuesto editable del caso base (D)
Mantenimiento anual	0,50%	Supuesto editable del caso base (D)
Variación real de valor	3,0%	Supuesto real; el adverso usa -1% (D)
Crecimiento real de renta	2,0%	Supuesto editable del caso base (D)
Costo de venta	2,5%	Supuesto editable del caso base (D)
Descuento de salida	3,0%	Supuesto editable del caso base (D)
Servicio adicional de estructuración	0,0%	Base 0%; corretaje de compra sin honorarios al comprador. Servicio distinto: sólo con cotización aceptada (D)
Gestión adicional contratada	0,0%	Base 0%; sólo agregar si se contrata un servicio distinto al del operador y evitar doble cobro (D)
Tasa de descuento del VAN	7,0%	Supuesto: costo del crédito más prima de riesgo e iliquidez (D)

LÍMITES DE LA SIMULACIÓN

- No se modelan impuestos en el caso base ni se presume elegibilidad a subsidios, garantías o beneficios tributarios.
- No se modela renta corta ni amoblada; sólo arriendo tradicional con contrato anual.
- Todas las unidades de un plan se tratan como equivalentes y compradas en la misma fecha; una evaluación real revisa cada unidad, las fechas y la concentración de la cartera.
- La tasa hipotecaria es fija durante todo el crédito; el escenario adverso la sube al contratar, no durante la vida del préstamo. El riesgo de refinanciamiento o de tasa variable no se modela.
- No se modela una nueva compra futura sin nueva evaluación y aprobación financiera; no hay refinanciamiento automático.
- La tasación, renta, ocupación, costos y precio de salida reales pueden diferir; el modelo no incorpora eventos extremos no parametrizados.
- Los ingresos clínicos, honorarios, costos de consulta y proyectos familiares no se calculan: debes traducirlos a capital realmente disponible y aporte mensual sostenible.
- El comprador no paga honorarios de intermediación de compra a Inversiones Cognitiva. Estructuración y administración adicional están en 0% en este caso. El 8% de operador externo y el 2,5% de costo de venta son supuestos; no acreditan tarifas o servicios contratados.

SIGUIENTE CONVERSACIÓN

Revisemos qué compra calza con tu etapa médica

Partimos por objetivo, modalidad de trabajo, ingresos acreditables, deudas, próximos hitos y margen mensual. Con eso definimos qué información falta, qué alternativas merece la pena comparar y si conviene avanzar ahora.

SOLICITAR EVALUACIÓN



Inversiones Cognitiva SpA · RUT 78.205.483-K
Marchant Pereira 201, oficina 101, Providencia
Santiago, Chile

CONTACTO

+56 9 3241 7147
gerencia@cognitivaspa.cl
www.cognitivaspa.cl

DOCUMENTO

Edición para médicos · 9 de septiembre de 2026
Modelo 3.1.1 · caso ilustrativo, no cotización
Acceso público por enlace; no indexado

Documento informativo; no constituye oferta, recomendación personalizada ni asesoría legal, financiera o tributaria. Este documento no garantiza resultados. Las cifras son escenarios ilustrativos antes de impuestos y pueden diferir de una cotización, tasación o resultado real. Antes de comprometer capital, se deben validar el inmueble, financiamiento, costos, contratos y tratamiento tributario. Cada entidad financiera decide el crédito y sus condiciones. El corretaje de compra no tiene honorarios para el comprador; la inmobiliaria remunera a Inversiones Cognitiva SpA. La administración de arriendos, reventa y servicios especializados requieren proveedor, alcance y precio acordados; no se presumen incluidos. La propiedad, deuda y decisiones corresponden al comprador o titular legal. No se captan fondos de inversión ni se custodia el capital de compra. Las reservas de unidades, si corresponden, siguen el procedimiento documentado de la operación. Actualiza las referencias antes de decidir.



COGNITIVA