

«La vivienda es la gran hucha de ahorro de los mayores de 65 años en España»

Entrevista

Carlos A. Martínez Cerezo,
Fundador y presidente del
Grupo Retiro

A la espera de que la Comisión del Pacto de Toledo facilite sus nuevas recomendaciones para la sostenibilidad del sistema de las pensiones, parece inevitable la necesidad de una reforma estructural y en profundidad que sin duda abre muchas incertidumbres de futuro. La idea de que nuestros años de jubilación los afrontaremos con nuestra pensión pública se desvanece. Pero afortunadamente existen otras alternativas para complementar nuestros ingresos mensuales. Carlos A. Martínez Cerezo es el fundador y presidente de Grupo Retiro, que es la empresa pionera y líder en España en la gestión de estos productos, como son las rentas vitalicias inmobiliarias, las hipotecas inversas y las compraventas con alquiler garantizado.

- **¿Es la vivienda la solución a los problemas económicos de las personas mayores en nuestro país?**

- La vivienda es la gran hucha de ahorro de los mayores de 65 años en España y de las generaciones venideras cuando alcancen su edad de jubilación. Siempre se ha puesto el foco en que los españoles éramos poco dados al ahorro ya que no teníamos planes de previsión privados, pero nos olvidamos de que el esfuerzo de ahorro lo hemos llevado a cabo mediante la adquisición de nuestra vivienda habitual o incluso de una segunda residencia. Se debe a un factor cultural, que hace que el 78% de los españoles sean propietarios de su vivienda y consecuentemente que más del 85% del ahorro de las personas mayores esté concentrado en sus propiedades inmobiliarias. Poner este patrimonio en funcionamiento es sin duda una solución a las necesidades económicas de las Personas mayores.

- **¿Cuándo inicia Grupo Retiro su andadura profesional? ¿Cómo se han recibido sus productos?**

- Recientemente Grupo Retiro ha cumplido 20 años de presencia en el mercado, fue en 1996 cuando entendimos que era necesario aportar un servicio de asesoramiento profesional a las personas mayores para que pudieran rentabilizar al máximo sus viviendas a través de las rentas vitalicias inmobiliarias, que fue nuestro primer producto, con plenas garantías y total protección jurídica. Como pioneros, los inicios fueron difíciles por el desconocimiento general de la sociedad a estas alternativas, a diferencia de lo que ocurre en otros países de nuestro entorno, pero el cambio de mentalidad, sobre todo en la última década, está



Carlos A. Martínez Cerezo durante la entrevista

siendo muy rápido y hoy somos referencia de profesionalidad y calidad en la prestación de estos servicios, cada vez más demandados.

- **¿Qué opciones tienen los mayores para obtener ingresos de sus casas?**

- Son varias las opciones, lo que permite adaptarse a las necesidades o deseos de cada persona mayor y su entorno familiar. Las rentas vitalicias inmobiliarias, reguladas en nuestro Código Civil desde 1889, son las que permiten obtener unos mayores ingresos al mayor, mediante la venta de la nuda propiedad de la vivienda a cambio del cobro de una renta mensual con carácter vitalicio, y además reservándose de por vida el usufructo de su casa. Otra opción es la Hipoteca inversa, donde las mensualidades que se obtienen mediante la contratación de estos créditos son menores que las de la renta vitalicia pero la titularidad de la propiedad no se modifica por lo que la vivienda llegará junto con la deuda el día de mañana a los herederos. Asimismo, existe la compraventa con alquiler garantizado, que permite a la persona mayor vender su vivienda pero quedándose automáticamente como inquilino de la misma.

«La renta vitalicia inmobiliaria, la hipoteca inversa o la compraventa con alquiler garantizado son algunas de las opciones para mejorar la calidad de vida de los mayores»

- **¿Y cuál de las alternativas es la más contratada?**

- Con carácter general la renta vitalicia inmo-

biliaria porque los ingresos son más altos y además la persona mayor deja de pagar el IBI, las derramas extraordinarias de la comunidad y el seguro de continente. Pero la elección de uno u otro producto depende de muchas variables, como la edad, el valor de la propiedad, las necesidades económicas que deba cubrir el mayor, la existencia de herederos directos o no, etc.

- **¿Qué es lo que prioriza la persona mayor cuando solicita una solución de este tipo?**

- Diría que son tres las variables que la persona mayor busca prioritariamente: la primera, seguir viviendo en su casa de siempre aún cuando tenga que recibir en ella asistencia, este es el deseo principal de los jubilados, y así lo manifiestan mayoritariamente en las encuestas. Después, lograr una tranquilidad económica, puesto que la gran mayoría de pensionistas les cuesta llegar a fin de mes o lo hacen a costa de reducir su calidad de vida.

- **Y por último, tener plenas garantías a la hora de contratar estos productos. ¿Y estas garantías, cuáles son?**

- Velar porque las garantías legales a la hora de la contratación sean plenas es la labor de Grupo Retiro. Todas las Escrituras se firman ante Notario y se inscriben en el Registro de la Propiedad. En el caso de la renta vitalicia inmobiliaria se incluye además una condición resolutoria para que, en caso de impago de alguna de las rentas, revierta de nuevo el pleno dominio a la persona mayor sin devolver ninguna de las rentas. En el caso de la hipoteca inversa, es obligado el servicio de asesoramiento independiente que prestamos a las personas mayores, y que debe ser verificado por el Notario, para explicar con claridad todos los aspectos de estos créditos hipotecarios y que su contratación se lleva a cabo con pleno conocimiento de los mismos.