

# Su casa a cambio de recibir una paga de por vida

El que fue uno de los productos estrella durante los años de bonanza, las hipotecas inversas, se reduce al mínimo en favor de las rentas vitalicias, donde se pierde la propiedad  
SANDRA LÓPEZ LETÓN 11 JUL 2015 - 12:20 CEST16

• [Recomendar en Facebook](#)2.269

• [Twittear](#)56

• [Enviar a LinkedIn](#)46

• [Enviar a Google](#) +38

• [Comentarios](#)

## Archivado en:

• [Jubilación](#)

• [Hipotecas](#)

• [Tercera edad](#)

• [Vivienda](#)

• [Bancos](#)

• [Relaciones laborales](#)

• [Banca](#)

• [Trabajo](#)

• [Sociedad](#)



Las viviendas suponen el 85% del ahorro que han conseguido las personas mayores a lo largo de sus vidas.

/ GETTY IMAGES

- [Enviar](#)
- [Imprimir](#)
- [Guardar](#)

A sus 85 años, Carmen, viuda y con una hija, ha decidido convertir sus ladrillos en euros. Su pensión no daba para más, pero sí su casa. Con una vivienda en el barrio barcelonés de Fort del Eixample, tasada en 288.827 euros, contrató el pasado mes de junio [una hipoteca inversa](#) por la que ha recibido 18.000 euros al inicio y una renta mensual vitalicia de 710 euros. En la misma ciudad un matrimonio, de 85 años cada uno y con una vivienda tasada en 850.000 euros, ha contratado recientemente una hipoteca inversa. Han percibido 15.000 euros de golpe el día de la firma, más 2.100 euros al mes hasta el fallecimiento del último de los dos.

El caso de José es distinto. Con 75 años, soltero y sin hijos, se ha decantado por contratar un producto llamado renta vitalicia inmobiliaria para complementar su pensión. Gracias a su vivienda, tasada en 190.000 euros, en la calle Fermín Caballero, barrio La Paz (Madrid), recibe 608 euros mensuales de por vida y seguirá viviendo en el piso. Además, ya no tiene que pagar el IBI, las derramas extraordinarias de la comunidad ni el seguro de hogar.

### Baja la contratación de hipotecas inversas por la falta de producto

Todas estas personas que han usado su piso para mejorar su renta mensual buscaban lo mismo: aumentar su poder adquisitivo sin renunciar a su casa. Esa en la que han vivido toda la vida. Sin embargo, las hipotecas inversas están en mínimos. Pese a que sigue habiendo interesados, pocos bancos están dispuestos a aceptar las ofertas. Las rentas vitalicias, en cambio, sí tienen más presencia. ¿La

diferencia entre uno y otro producto? Principalmente si los herederos podrán o no recuperar el inmueble tras fallecer el dueño.

En España hay 8,5 millones de personas con más de 65 años que tienen poco dinero en el bolsillo, pero mucho en patrimonio. De hecho, el 87% es propietario de una vivienda y, además, esos muros son el 85% del ahorro conseguido a lo largo de su vida. Quieren seguir viviendo en ella, por gusto y por necesidad. El precio medio mensual de una residencia es de 1.550 euros, mientras que la jubilación media alcanza los 1.007 euros –la de viudedad, 626 euros–. Además, muchos son el sustento económico de hijos y nietos.

Con este panorama, no son pocas las personas mayores que se plantean en algún momento rentabilizar en vida sus casas. La motivación en el 75% de los casos es la de obtener mayores ingresos para cubrir necesidades asistenciales y vivir un poco mejor. Aunque con la crisis han surgido nuevas demandas, como "ayudar a los hijos, pagar alguna deuda o derrama en el edificio, y la obtención de ingresos durante un periodo concreto para realizar con posterioridad la venta de la vivienda", dice Carlos A. Martínez Cerezo, presidente de Grupo Retiro, que comercializa desde 1996 productos para que los mayores puedan convertir sus vivienda en una fuente de ingresos.

## La crisis merma el interés de la banca

Pero la crisis ha mermado y mucho la contratación del que fue uno de los productos estrella durante los años de bonanza: las hipotecas inversas. "Era un complemento ideal para algunas familias, llegando a triplicar pensiones no muy altas", señala Ricardo Gulias, director general de [Tu Solución Hipotecaria](#).

Pero la pérdida de valor de las viviendas, el cierre del grifo crediticio y la fusión de las cajas de ahorro ha provocado que prácticamente ninguna entidad lo esté comercializando. En la actualidad solo la ofrece una compañía aseguradora. En 2009 se contrataron unas 2.000 hipotecas inversas. Hoy esa cifra se ha reducido en un 80%, de hecho en 2013 apenas se firmaron unas 300. La contratación cae de forma drástica desde hace dos años, aunque no el interés de las personas mayores.

Un propietario de 85 años y un piso de 200.000 euros recibiría 600 euros mensuales

Según Iñigo Hernández, director comercial de Óptima Mayores, "en España hay una enorme necesidad de obtener liquidez por parte de nuestros mayores". Dice que demandan el producto 100 nuevos potenciales clientes al mes. Pero no hay

oferta bancaria. Por eso, "antes del último trimestre del 2015 tendremos un producto alternativo con la colaboración de fondos de inversión extranjeros especializados en este sector en el mercado anglosajón", adelanta Ángel Cominges, consejero delegado de Óptima Mayores, entidad especializada en planificación financiera de personas mayores desde 2005.

**La hipoteca inversa** es un préstamo con garantía hipotecaria de la vivienda a través del cual una entidad financiera concede una renta mensual a una persona mayor sin perder la propiedad ni el uso del inmueble. Además, "el titular puede cancelar voluntariamente la misma, mediante la devolución de lo dispuesto en cualquier momento", señala Cominges. La deuda solo puede ser exigida por el banco tras el fallecimiento del cliente y los herederos de la propiedad tienen un plazo de 12 meses para proceder a la liquidación de la deuda y recuperar la casa. En la mayoría de los casos, optan por vender el inmueble para cancelar la deuda y repartirse el dinero sobrante.

La esperanza de vida, la edad y el valor de la vivienda, fijado mediante tasación oficial, son los factores que más peso tienen a la hora de fijar la renta. A más edad y más valor del inmueble, más renta. Por ejemplo, para un piso tasado en 200.000 euros el propietario recibiría 186 euros mensuales si tiene 65 años. Pero si ha cumplido los 85 años, la renta subiría a 600 euros. Si el piso está valorado en 600.000 euros y el dueño tiene 85 años percibirá 1.845 euros mensuales de por vida.

## Auge de la renta vitalicia

Actualmente se contrata más la renta vitalicia inmobiliaria, que además ofrece una renta más alta. En Grupo Retiro el 28% de las operaciones que intermedian son de hipoteca inversa y el 72% restante de renta vitalicia y de venta con alquiler garantizado. La principal diferencia es que los hijos no heredan la propiedad. Las personas mayores perciben una renta mensual durante el resto de su vida a cambio de la venta de la nuda propiedad de su vivienda, pero manteniendo en todo momento el derecho de uso y disfrute de la misma. Los únicos requisitos son la edad (mayores de 65 años) y la ubicación de la vivienda, ya que en pequeñas poblaciones o zonas rurales no es posible la gestión de estos productos.

El 87% de las personas mayores es dueña de una vivienda

Tradicionalmente ha sido contratado por personas sin herederos directos, si bien en los últimos años se nota un cambio de mentalidad en los hijos. "Declaran preferir

que sus padres contraten una renta inmobiliaria porque les supone obtener más ingresos y quieren que sus padres vivan lo mejor posible", explica Martínez Cerezo.

Una última opción es la venta con alquiler garantizado, el denominado sale & leaseback. En este caso, el propietario vende la casa pero de forma simultánea se realiza un contrato de alquiler con el nuevo comprador.

Sea cual sea el producto elegido, la vivienda siempre debe estar libre de cargas y su ubicación es clave para que la operación salga adelante. Según Optima Mayores, el tipo de vivienda más habitual de las operaciones cerradas es un piso en capitales de provincia, fundamentalmente Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao y Sevilla.