

Alternativas para completar la pensión gracias a tu vivienda

Los mayores de 65 años pueden rentabilizar su patrimonio inmobiliario con la hipoteca inversa, la renta vitalicia o la venta con alquiler garantizado, si quieren encontrar unos aliados "extra" para complementar sus pensiones.



Elboletín.com

Martes, 14 de Febrero de 2017 - 9:55 h.



El debate sobre la viabilidad y sostenibilidad del sistema público de pensiones ha vuelto a poner sobre la mesa la posibilidad de que los españoles obtengan un dinero extra para su jubilación rentabilizando su patrimonio inmobiliario, dado que los españoles destinan la mayor parte de sus ahorros a la compra de casas.

Mar Villa Pérez, directora de Atención al Cliente del Grupo Retiro, recuerda que el 85% del ahorro de las personas está invertido en su hogar, el 85% de la riqueza de los españoles es su vivienda y, sin embargo, es un activo que no se rentabiliza en vida por lo que considera una buena idea que los jubilados “pongan su patrimonio inmobiliario a trabajar”, recordando que en la actualidad existe distintas fórmulas para hacerlo: la hipoteca inversa, la renta vitalicia y la venta con alquiler garantizado. Con la premisa de que “quien tiene una vivienda tiene un

tesoro, también a la hora de la jubilación”.

Hipoteca inversa

La representante del Grupo Retiro, compañía se define como una empresa de asesoramiento e intermediación de para la contratación de distintos productos inmobiliarios y financieros para personas mayores, explica en lo que consiste la hipoteca inversas señalando que “es un producto financiero destinado a **personas mayores de 65 años** propietarias de una vivienda, que quieran obtener unos ingresos mensuales sin perder su propiedad, precisando que estas personas no tienen por qué estar jubiladas”.

Villa Pérez informa que la hipoteca inversa es un producto que quedó regulado en la ley 41/2007 que permite establecer un crédito con garantía hipotecaria **“que permite a quien lo suscribe cobrar del banco un renta hasta su fallecimiento en función de su edad y del valor de la vivienda”** y precisa que tiene la particularidad (y de ahí su denominación de “inversa” o “hipoteca invertida” o “hipoteca revertida”) de que la persona mayor no tiene que devolver en vida las cantidades recibidas ni los intereses como en una hipoteca normal, sino que en las hipotecas inversas la deuda queda aplazada al fallecimiento del contratante.

Es decir que **el propietario en vida no tiene que devolver ni el capital ni los intereses sino que son los herederos quienes reciben un inmueble con una carga hipotecaria**. Y ese es, precisamente, el aspecto que, según la directiva del Grupo Retiro, puede pesar en el propietario a la hora de decidirse a contratar una hipoteca inversa, reconociendo que este producto financiero requiere “un cambio de mentalidad, ya que la cultura de la herencia está muy arraigada en España”, aunque en su opinión, esto debería cambiar “ya que no puede ser que las personas mayores malvivan para que sus hijos hereden una casa”, haciendo especial hincapié en que este **“es un producto pensado para los propietarios y no para los herederos”** por lo que en la mayor parte de los casos los herederos no asumen la deuda y venden el inmueble.

Y si la hipoteca inversa se encuentra con el freno de que los propietarios quieren dejar su casa a sus descendientes sin cargas financieras, también, -tal y como admiten desde el Grupo Retiro- tiene otro inconveniente: el precio. “Es un producto caro”, reconoce Villa, quien asegura que el banco concede esta hipoteca a un interés del 6%, ya que se mueve a medio camino entre un crédito hipotecario y un préstamo personal. Otra cuestión que frena este tipo de operaciones es que los bancos no la conceden para todas las viviendas por lo que quedan excluidas las de menor valor, que estén en pueblos pequeños, etc. Mientras que a favor de esta fórmula se recuerda que utilizando esta hipoteca la casa llega los herederos, no hay necesidad de vender y el propietario continúa viviendo en su casa.

El presidente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), Santos González, reconoce que la hipoteca inversa no está teniendo mucho éxito de comercialización y cree que es debido a que las rentas que obtienen los propietarios no son muy altas, debido a la que la mayoría de las viviendas tienen un valor medio, y al hecho de que además estas rentas no son revisables y no tienen en cuenta la inflación. Por lo que cree que -aunque este tipo de hipotecas se concibieron “con muy buena voluntad”, ya que “somos un país de muchos propietarios que están envejeciendo con rentas bajas- el escollo es que “las rentas que da el banco – que encima no son muy altas dado que la vivienda media es barata- no se actualizan ni con la inflación ni con ningún índice inmobiliario”.

Santos González puntualiza que esto no quiere decir que no sea una alternativa interesante para algunas personas, dependiendo de la mensualidad que reciban, aunque subraya que ahora muchas familias piensan que no les conviene heredar una casa con esta carga al 6% de interés y se plantean como alternativa ayudar económicamente a sus padres, por ejemplo. Y concluye que, a priori, probablemente sólo sean interesantes para personas muy mayores y con una buena vivienda.

Renta Vitalicia

La segunda alternativa para completar la jubilación gracias a la vivienda es la renta vitalicia que consiste en un contrato, formalizado en escritura pública ante notario, mediante el cual las personas mayores de 65 años 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, una cuota mensual que vendrá determinada tanto por el valor del inmueble como por la

esperanza de vida del propietario (de acuerdo a la edad y sexo del rentista, y según las tablas oficiales del Instituto Nacional de Estadística y de la Dirección General de Seguros).

La representante del Grupo Retiro explica que la ventaja es que te quedas en tu casa hasta que mueras y que la cantidad que se percibe es mayor que la de una hipoteca inversa, con el añadido de que “no tienes que pagar el IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles), derramas extraordinarias y el seguro de continente de la vivienda”, ya que el ‘vendedor’ sólo tendrá que pagar los gastos que están vinculados al uso de la casa como la cuota ordinaria de comunidad, suministros de la vivienda o la tasa de basuras, subrayando que esta “es una opción por la que se decanta mayormente la gente que no tiene hijos”.

La intermediación para la renta vitalicia la hacen empresas como el Grupo Retiro, que deja claro que los compradores no deben asumir ningún gasto en el momento de la contratación, ya que todos costes –incluidos los honorarios de la compañía intermediaria- los tienen que asumir los compradores de las viviendas que suelen grandes patrimonialistas y grupos y fondos de inversión. Haciendo hincapié en que para que estos contratos tengan la máxima garantía legal deben formalizarse en una Escritura Pública ante Notario que incluye una Condición Resolutoria que quedará inscrita también en el Registro de la Propiedad.

Venta con alquiler garantizado

La tercera opción es la venta con alquiler garantizado, también conocido como sale & leaseback, que es una opción que utilizan muchas empresas pero en este caso aplicada a particulares y que permite a las personas mayores vender su vivienda, obteniendo una liquidez inmediata, pero sin tener que dejar su casa, ya que de modo simultáneo a la venta se convierten en inquilinos de piso por el plazo de tiempo que ellos fijen, pudiendo llegar a ser con carácter vitalicio, es decir, hasta su fallecimiento.

Desde del Grupo Retiro se explica que esta es una opción que puede ser interesante para quienes tiene una necesidad de dinero urgente para afrontar un pago o para personas de edad muy avanzada que necesitan sufragar cuidados médicos, destacando Mar Villa que no es un producto que recomiendan para personas que no hayan cumplido los 80 años, “ya que al final pagas más en alquileres que el valor de tu propia casa”.

La venta con alquiler inmobiliario es un producto inmobiliario y explica que ellos lo que hacen es elevar el contrato de arrendamiento a largo plazo a público ante notario con los que se inscribe en el Registro de la Propiedad con lo que se pretege al inquilino frente a terceros.

Esta empresa intermediaria aseguran que estas fórmulas de rentabilizar la vivienda cuando se acerca la jubilación son muy populares en Europa y señala que la hipoteca inversa está muy implantada en Gran Bretaña y que lo mismo ocurre en Francia con la renta vitalicia. Mar Villa Pérez considera que no ocurre lo mismo en España con la hipoteca inversa debido a que los bancos son reacios a concederlas y explica que este tipo de hipotecas tuvo una época de auge entre 2007 y 2010 pero luego las entidades financieras se han retirado debido a la enorme cantidad de viviendas que tiene en cartera y “que deben digerir”.

Ejemplos prácticos

El Grupo Retiro facilita algunos ejemplos para dar una idea de cómo funcionan estas fórmulas de rentabilizar la inversión que se ha hecho en una casa cuando el propietario se va haciendo mayor. Una persona de 75 años, independientemente de su sexo, con una vivienda valorada en unos 300.000 euros en una ciudad como Madrid o Barcelona cobraría 466 euros al mes con una hipoteca inversa. Y en el caso de que optara por la renta vitalicia, una mujer de 75 años con una casa de 300.000 euros percibiría 902 euros al mes, y en el caso de un varón de la misma edad la cantidad ascendería a 1.112 euros mensuales.