



Nuevo Kia Sportage
desde 17.400€

> DESCÚBRELO



Sábado 11 de Marzo de 2017 - 18:19



Vendí mi casa conmigo dentro ISTOCK

Mar y José Miguel quedan a tomar un vino al medio día de un martes cualquiera, en un bar donde todo el mundo parece tener prisa menos ellos. “Somos novios y residentes en Madrid”, bromea Mar, demasiado coqueta para decir la edad a la primera. A la segunda confiesa: 71 años, uno menos que él, matiza.

Forman parte de ese grupo de jubilados que decidieron poner su casa en manos de un inversor a cambio de una renta para toda la vida. Cada uno la suya. “Es como *autoheredarse* en vida”, resume José Miguel mientras se pide un vino y unas patatas fritas. El sistema, llamado renta vitalicia inmobiliaria, es poco conocido todavía. La modalidad que utilizaron tanto Mar como José Miguel consiste en vender la nuda propiedad de la casa a un inversor conservando el usufructo, es decir, viviendo en ella para toda la vida. Un producto, todavía minoritario, que aseguradoras y agencias inmobiliarias especializadas ofrecen sólo a mayores de 65 años.

“

Crece el número de jubilados que vende su vivienda pero conservando el derecho a vivir en ella



prorrataado su esperanza de vida (según el INE) para calcular cuánto le corresponde cada mes. Si lo hubiera vendido en el mercado tradicional, le habrían dado unos 300.000 euros. “Pero me habría quedado sin casa”, matiza mirando su café con leche. “Y yo lo que quiero es seguir en mi hogar de toda la vida, pero viviendo mejor”.

Mar, que trabajó durante 40 años tomando notas con taquigrafía como secretaria de dirección, ha echado cuentas: “Vendiéndolo todo me habría quedado el dinero de sopetón, o sea, unos 1.000 euros al mes que me durarían 22 años. ¿Y luego qué?”, dice sonriendo. “¿Y si vivo más? ¿Y si dentro de unos años necesito alguien que me cuide? De esta manera puedo seguir viviendo en mi casa y sé que tengo un dinero seguro todos los meses”. No tiene hijos ni nadie quien la herede, su único vicio es viajar. Y a eso dedica ese dinero extra que cobra todos los meses. Nada más firmar la venta de su piso con Grupo Retiro, una de las referencias del sector, Mar se fue a Marruecos de viaje. “Con mi pensión no me podía dar estos lujos”, reconoce.



La inmobiliaria prorratea su esperanza de vida para calcular cuánto le corresponde cada mes

Los inversores no compran la casa por el 100% del valor, sino por un precio inferior que suele rondar el 70% del bien. Adquieren lo que se llama la nuda propiedad a cambio de una renta el resto de la vida del propietario. El valor final dependerá de cuántos años lo disfruten. Al hablar de este punto, Mar busca la mesa del bar donde tocar madera.

Su novio, José Manuel, también ha vendido su casa con el sistema de Renta Vitalicia. Recibe 470 euros al mes por su piso de 50 metros en Argüelles. Además, como se ha ido a vivir con Mar, lo ha realquilado y con ese dinero completa sus ingresos todos los meses porque sus últimos años de vida laboral fue autónomo y le quedó “una pensión muy baja”, explica. Él es el más escéptico con las bondades del sistema, tal vez porque sus hijas se enfadaron con él cuando decidió vender su piso con este formato. “Se lo tomaron muy mal”, reconoce. “Me reprochaban que las había desheredado, pero yo necesitaba el dinero ahora”.

Cuando fallezcan, el inversor, alguien a quien solo conocieron cuando firmaron la operación ante el notario, dará por cerrada la operación y se quedará con esa vivienda. Si dejara de pagarles a Mar y José Miguel su renta mensual, ambos recuperarían la propiedad de la vivienda “y sin tener que devolver un duro”, subraya José Miguel. “Eso sí que sería que sería una buena inversión”. Desde que ambos vendieron sus pisos, además, el comprador se hace cargo del pago de los impuestos como el IBI o cualquier derrama que pueda surgir.

“Los clientes que optan por la renta vitalicia son personas mayores que necesitan liquidez”, explica Íñigo Hernández, director de Desarrollo de Negocio de Óptima Previsión, la empresa por la que optó José Manuel para gestionar la venta de su casa. “Nos encontramos con mucha gente que sólo ha podido ahorrar para comprar su vivienda y de este modo lo pueden transformar en una especie de plan de pensiones”.

Más del 87% de los mayores de 65 años tiene en España una vivienda en propiedad (el mayor porcentaje de la Unión Europea). Y ésta supone, de media, el 85% de su patrimonio. Sin embargo, la [pensión media](#) en España ronda los mil euros y el ahorro privado es de los más bajos del continente. Los [activos financieros per cápita](#) en España son de 52.609 euros, el tercer nivel más bajo de Europa, solo por delante de Portugal y Grecia, según los últimos datos. Es decir, los españoles ahorran mucho, pero en inmuebles, unos activos poco líquidos cuyo valor además se ha devaluado durante la crisis.



Mientras que en la mayoría de miembros de la UE ronda el 60%. Por eso en España hay menos cultura del ahorro, porque las pensiones habían bastado tradicionalmente para mantener el poder adquisitivo”.

Otro problema diferente es si los salarios actuales permiten hacer de verdad ese ahorro a largo plazo. “Seguramente no, y por eso, siendo realistas, cuando las familias tienen todo su patrimonio invertido en vivienda, no es descabellado que una vez jubilados tengan que recurrir a monetizarla cuando necesitan liquidez”.

La presidenta de la patronal Unespa, Pilar González de Frutos, [desató una polémica hace](#) unas semanas al sugerir que los jubilados vendieran su casa, si necesitaban completar la pensión pública, a través de productos como la renta vitalicia si no habían sido suficientemente previsores en el ahorro.



La ventaja indiscutible es que transforma activos ilíquidos en un rendimiento mensual

Entre los peros que los expertos le ponen a esta fórmula, es que la rentabilidad es muy baja para el vendedor (o a veces nula, si fallece prematuramente), aunque la ventaja indiscutible es que transforma activos ilíquidos en un rendimiento mensual. Según los cálculos de Unespa, hay 48 billones de euros invertidos en ladrillo, de los que “algo se puede utilizar” para completar las pensiones futuras.

José Miguel no se acuerda de cómo encontró el grupo Óptima Previsión. Éste no es de esos productos para jubilados que se publicitan a bombo y platillo a finales de año. Mar, sin embargo, llevaba pensándolo desde hacía diez años, porque antes de jubilarse se acercó al Grupo Retiro a buscar información. Desde entonces le enviaban información todos los años para intentar animarla a dar el paso.

“Damos un trato muy familiar porque nuestros clientes necesitan entender bien el producto antes de decidirse”, explica Mar Villa Pérez, directora de atención al cliente de Grupo Retiro. “Trabajamos con gente desde 65 años y el único requisito es la ubicación en grandes ciudades, porque son las ubicaciones que demandan los inversores”.

“Hemos tenido casos en los que el propietario que vendía la nuda propiedad de su piso ha superado los 100 años”, explica Villa. “También tenemos casos en los que fallecen antes de lo esperado, claro. Esto no es jugar a la lotería. Es darle un servicio a una persona mayor que lo necesita. Convertimos su vivienda en mejorarles la calidad de vida”.

La mayoría de las operaciones se mueven en la estadística. Por eso, los más interesados en ellas son grandes inversores que realizan varias operaciones, así el resultado se prorratea. Los vendedores, además, cuentan con la desventaja de que la renta que cobran normalmente es fija, es decir, no se revaloriza con el IPC. “Y a saber cuánto son 450 euros dentro de 20 años”, afirma con cautela José Miguel.

“Hacer este tipo de negocios en España es ideal porque hay pensiones bajas y mucho ahorro en el ladrillo”, opina Hernández. “Aunque también está abierto a particulares, los inversores son fondos que ven una oportunidad de inversión a largo plazo”.

En España, todavía no está muy extendida esta modalidad. “En otros países es más común, pero aquí hay una mentalidad conservadora y a la gente le da reparo”, explica José Antonio Calleja, director responsable del sector Inmobiliario de KPMG de Abogados. “Probablemente continuará aumentando, porque las pensiones se están complicando y cada vez hay más necesidad. Es verdad que no se le deja herencia a los



hijos una herencia y te mueres de repente dentro de tres meses no les has dejado nada; en ese caso, es mejor vender el piso por un importe fijo”, explica Calleja. “Sin embargo, si tienes 80 años y necesitas liquidez pero no te preocupa dejar herencia, puede que prefieras una renta fija de 5.000 euros al mes y vivir como un rey lo que te quede”.

Desde el punto de vista de los compradores, sin embargo, hay un trasfondo más truculento. Al final, es inevitable hacer cálculos desagradables, como pensar que cuanto antes fallezca el anciano, más rentable le sale la inversión. “Lo que no se debe hacer es jugar a ser Dios”, dice Hernández. “A los inversores les recomendamos fiarse de la estadística, pero es un tema delicado. No puedes hacer esta inversión si tienes prisa”.

Basta con echar un vistazo a la web de Grupo Retiro para sentir esa tentación de calcular si compensará o no arriesgarse a comprar una casa cuya rentabilidad depende en gran parte de cuándo le quede de vida al vendedor:

“Hombre de 84 años y mujer de 86 años venden la Nuda Propiedad de su Vivienda de 202,54 m², en Doctor Esquerdo (Madrid), que está valorada en 780.000 €. Los vendedores se reservan el usufructo vitalicio de la vivienda”. El precio de venta tal cual aparece en la web es de 398.700 euros, prácticamente la mitad. En este caso, el precio del bien no oscila en función a cuándo fallezcan los vendedores, que han establecido una cantidad fija, pero el inversor no podrá hacer uso de la vivienda hasta entonces.



Mientras yo siga viviendo en mi casa, qué más me da a mí lo que le pase luego”, dice una jubilada

“Los inversores suelen ser profesionales con ahorros, o personas que quieren invertir una herencia”, insiste Mar Villa Pérez. “No se lo recomendamos a quienes necesiten una vivienda. La media de espera de las operaciones hasta adquirir el usufructo (es decir, hasta que fallecen los inquilinos y anteriores propietarios) es de unos 15 años. Es una inversión a largo plazo. Aunque tenemos también el caso de inversores particulares que le compran un piso a sus hijos cuando son pequeños porque no les corre prisa y pueden beneficiarse de los descuentos”.

Tanto la pensión máxima del sistema como la mínima habrán perdido nada menos que un 30% de su valor en 2050, según los cálculos realizados por los profesores Javier Díaz-Giménez (IESE Business School) y Julián Díaz-Saavedra (Universidad de Granada). Un problema que se agrava en el caso de las mujeres que, según el [Instituto Aviva](#), cobran de media una pensión de jubilación un 37% menor que los hombres.

Riesgos y reparos

Los expertos coinciden en que si las cuantías de las pensiones públicas pierden de forma acelerada poder de compra en los próximos años, productos como la renta vitalicia podrían aumentar su atractivo entre aquellos jubilados que tengan vivienda pero carezcan de liquidez.

Las hipotecas inversas han sufrido como producto por la incertidumbre del mercado inmobiliario. Pero desde el punto de vista de las pensiones es un producto A los hijos en lugar de dejarles un piso de 300.000 euros, les dejas un piso de 300.000 euros con 100.000 de hipoteca. En interés del banco está que la familia se quede con el piso. Cuando empezó a despuntar el producto, la crisis lo mató. Porque revender las casas era más fácil. La incertidumbre es cuánto valdrá el bien dentro de 30 años.



cuánto viva el asegurado, también porque la incertidumbre sobre los tipos de pensiones a tan largo plazo es muy alta.



El producto todavía es minoritario, pero los expertos calculan que aumentará

Unespa, además, apunta que si este tipo de medidas tuviera un éxito repentino y se pusieran a la venta viviendas de forma masiva, se podría producir una grave distorsión del mercado inmobiliario. La última reforma del IRPF, sensible a la previsión de unas pensiones públicas **menos generosas en el futuro**, incluyó una exención en el impuesto para los mayores de 65 años que obtuvieran ganancias patrimoniales sobre los primeros 240.000 euros en caso de reinvertirlos en una renta vitalicia.

“El producto creemos que irá en aumento porque, además del envejecimiento de la población, cada vez va a ser más caro pagar los cuidados de los mayores”, afirma Hernández. “Y por el lado de la oferta, dependerá del apetito del sector inmobiliario. Ahora que ya hay ciertas expectativas de revalorización, su interés crece”.

Sin embargo, para que se convierta en producto masivo tendrán que ser más competitivo. “El mayor problema de los productos de renta vitalicia es que todavía es más favorable para la entidades financieras”, advierte Fabregat. “Sobre todo porque, al ser todavía minoritario, hay poca competencia entre las entidades financieras para dar buenos productos. A medida que haya más competencia, será más ventajoso para quien la vende”.



Me encanta tener que recordarles que sigo aquí un año más con tal de que me sigan enviando mi dinerito”

“Nosotros no somos el perfil tipo”, reconoce José Miguel. “Ellos prefieren gente de más de 80 años porque no van a tener que esperar tanto”, comenta relajado. Aunque le añade otra vez el toque amargo cuando piensa en alto. “Es jodido tener que mandar una fe de vida todos los años”. Mar, sin embargo, se ríe: “A mí me encanta tener que recordarles que sigo aquí un año más con tal de que me sigan enviando mi dinerito todos los meses. Y les mando la fe de vida tan feliz desde Japón o desde donde haga falta”.

También tiene riesgos, claro. José Miguel reconoce sus reparos pensando en los riesgos. “Me pasa mañana algo y habría vendido mi piso por 5.000 euros”, dice con amargura mirando su copa de vino. “Yo no me paro a pensar en eso”, le rebate Mar con optimismo. “Además, no vas a estar aquí para lamentarlo. Yo en lo que pienso es dónde me voy de vacaciones con los 750 euros que veo entrar todos los meses en la cuenta. Y mientras yo siga viviendo en mi casa, qué más me da a mí lo que le pase luego, cuando ya no esté para disfrutarla. Al otro lado no te llevas las llaves”.

Publicado en: [INMOBILIARIAS](#), [INVERSIÓN](#), [VIVIENDA](#).

El invierno de Errejón

Cláusulas de rescisión y fichajes millonarios: los 'gamers' ya valen más que los futbolistas

TE RECOMENDAMOS

Utilizamos cookies para navegar a través de nuestro sitio. Si continúa navegando acepta nuestra "Política de Cookies" [Aceptar](#) [Más información](#)



Vendo mi casa conmigo dentro



Mónica López-Monis, de la abogacía del Estado a la cúspide de Santander



Extremeños y canarios, los que más dinero destinan a pagar facturas



España exporta más perfumes y cosméticos que vino o aceite

TE PUEDE INTERESAR



¡Un servicio móvil gratis llega a España!

EL PAÍS



Descubre los 4 roles funcionales de los Directores Financieros

BLOG SAGE EXPERIENCE

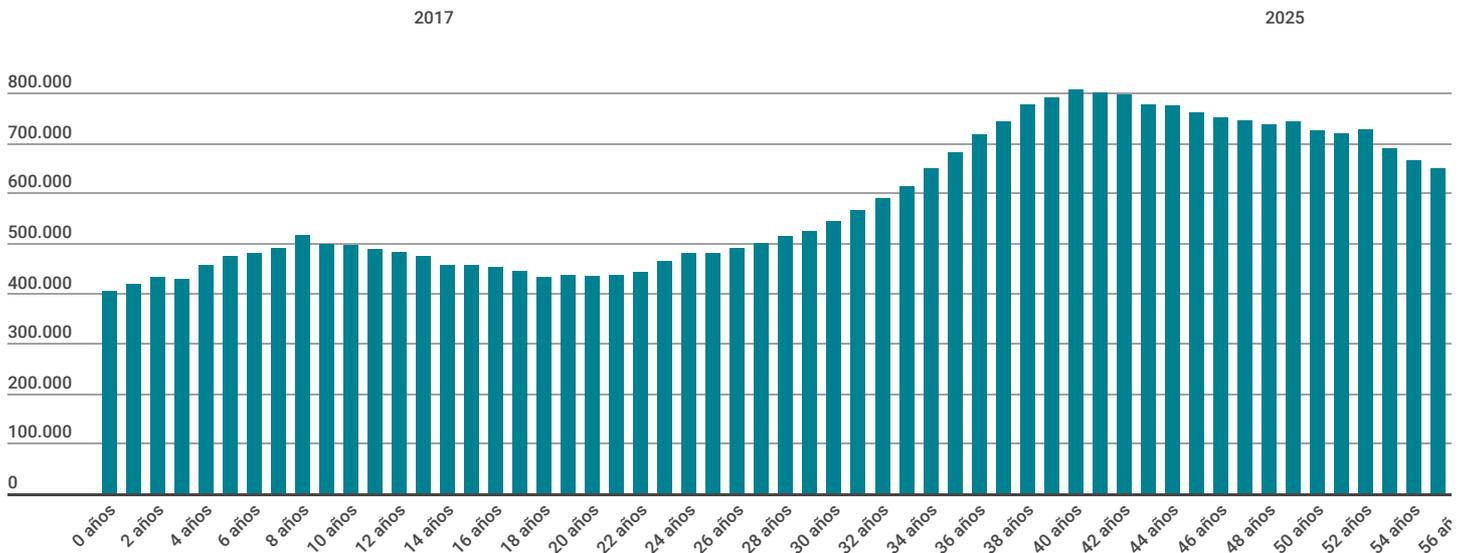


Ranking: Las Mejores Páginas de Citas en España.

MEJORES WEBS PAREJAS

recomendado por

El envejecimiento de la población española en 2030

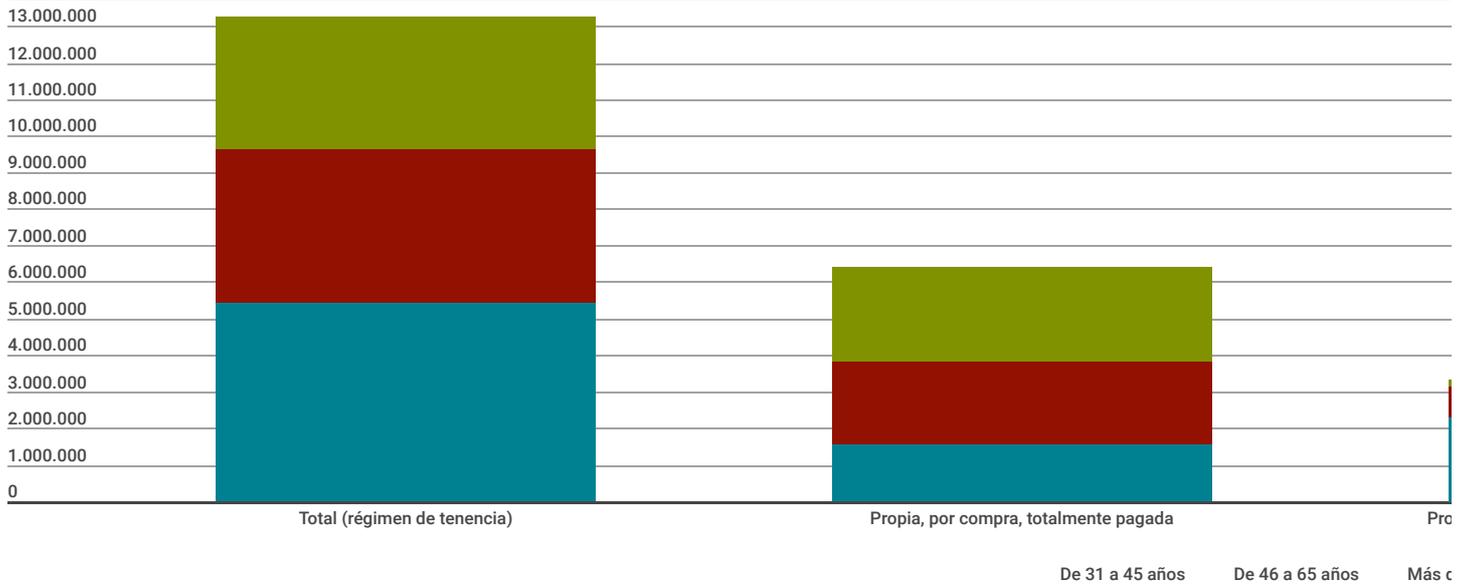


*Proyección del INE

Compartir

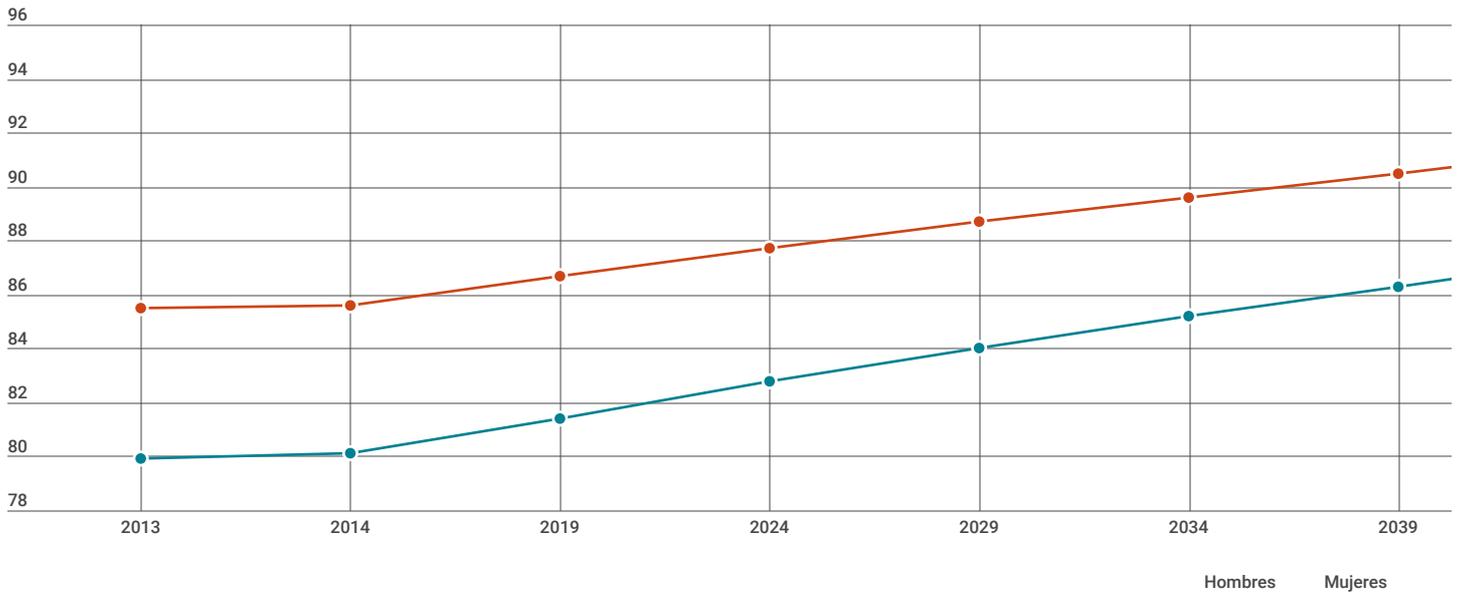


Vendo mi casa conmigo dentro



Compartir

Proyección de la esperanza de vida en España



Compartir

PUBLICIDAD

Anúnciate con Google

Empieza hoy y consigue 75€ para tu primera campaña al invertir tus primeros 25€ Ir a google.es/AdWords



EL INDEPENDIENTE



[Aviso legal](#)

[Políticas de Cookies](#)

[Quiénes somos](#)

SÍGUENOS



SUSCRÍBETE A NUESTRO BOLETÍN

SUSCRÍBETE

© 2017 EL INDEPENDIENTE.