



Imagen del evento Construyendo el futuro: Monetización provisional de la vivienda, celebrado el pasado martes en el Wok Café Santander, en Madrid. ANDREA COMAS

Vías para una vejez más holgada

En caso de que las pensiones no cubran las necesidades de sus beneficiarios, el mercado ofrece una serie de opciones (hipoteca inversa, nuda propiedad, vivienda inversa, renta vitalicia) para completar la jubilación usando como garantía la casa en propiedad. Todas deben analizarse en profundidad y según convenga en cada caso

La casa como un filón económico

La propiedad es factible de convertirse en un activo financiero atractivo a la hora de buscar sustitutorios para completar la jubilación

Miguel Ángel García Vega

España es un país cuya piel presenta arrugas cada vez más profundas. Cerca de 1,6 millones de sus habitantes tiene ya 85 o más años. Este era el último peldaño, el ejercicio pasado de la pirámide de población, acorde con el Instituto Nacional de Estadística (INE). La esperanza de vida a los 65 años es de otros 18,06 más para los hombres y de 22,96 años en el caso de las mujeres. El ser humano juega su particular partida contra los límites biológicos. Hasta ahora, el récord de longevidad correspondía a Jeanne Calment, una mujer francesa nacida en 1875 que falleció en 1995. Tuvo una existencia de 122 años. España cuenta con 2.679.629 habitantes entre 65 y 69 años. Tiempos, al menos antaño, correspondientes a la jubilación. Pero la demografía se atrasa como un reloj al que se hubiera olvidado darle cuerda y Mauro Guillén, vicedecano de la Escuela de Negocios Wharton (Universidad de Pensilvania), asegura que pronto no será una sorpresa ver a personas de 90 o 100 años trabajando. Quizá no todo el mundo desee estar en activo tantos años y piense en jubilarse antes. De fondo, estas son las primeras líneas del foro Construyendo el futuro: Monetización previsional de la vivienda, organizado a principios de esta semana en Madrid por EL PAÍS y Santander.

Desde luego, junto al tiempo se necesitará dinero, y las pensiones públicas parece que cada vez pueden soportar menos el peso de la existencia. En cambio, el 95% de los mayores de 65 años tiene casa en propiedad, casi todos sin cargas: libres de hipotecas, e incluso el 50% posee una segunda residencia. ¿Por qué no entender la vivienda como un activo más y, usando esa palabra un tanto cacofónica, monetizarla? Conseguir dinero de ella mientras se está vivo. En las finanzas —que tiene un nombre para casi todas las opciones— es una forma de mitigar “el riesgo de longevidad”, y “sin perder la vivienda”, reflexiona Juan Ángel Lafuente Luengo, catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Jaume I y autor de la *Guía para monetizar la vivienda y mejorar la pensión*, del centro de investigación Ageingomics de Fundación Mapfre. Se puede usar el hogar como “colateral” y que sea un complemento a la jubilación.

Vivimos tiempos financieros, y además de la clásica venta o alquiler el mercado ofrece otras alternativas, otros ámbitos. Uno de estos productos que se promociona de forma continua en el diálogo entre mayores, en la radio o la televisión es la “nuda propiedad”. La belleza sigue apartada de la nomenclatura. Es un concepto legal que supone la separación de los derechos de uso y disfrute de una propiedad. En este caso, la persona (nudo propietario)



es dueño de la vivienda, pero esos derechos iniciales son retenidos por otra persona o entidad, habitualmente, a través de un usufructo. “Dentro del mundo inmobiliario se emplean igual que un instrumento de inversión pero quien invierte en ella no puede habitarla. Es una fórmula muy extendida en Francia o el Reino Unido”, apunta Lafuente. Dibuja una bisectriz que separa las posibilidades de obtener dinero de las residencias. En todos los casos, por cierto, solo es aplicable a la vivienda habitual. Y si no se quiere habitar la casa, sobre la mesa hay tres opciones. La nuda propiedad, la vivienda inversa y la renta vitalicia. En la otra ribera del río, hay quien desea deshacerse del inmueble. Y surgen opciones: la hipoteca inversa y el anticipo de alquileres.

Mercado incipiente

Es un momento delicado, porque para navegar entre ambas riberas se deben tener más de 65 años y un hogar libre de cargas. “Por lo tanto, las decisiones que se adopten no solo afectan a los dueños sino también a sus hijos y su familia”, apunta Felipe de los Ríos, director general de Almagro Capital. Pese

a que muchos productos están disponibles desde 2007, lo cierto es que son casi nuevos. El contador se ha puesto a cero, y cada empresa se inclina más por unos que por otros. Pero la demografía muestra una nación cuya tasa de fecundidad (en 2022) era de solo 31,40 nacimientos por cada 1.000 mujeres. Con escasos niños, las arrugas se marcan más en la orografía social del país y las entidades financieras buscan ese complemento a la jubilación. Hasta ahora son pocas, y apenas cuatro o cinco firmas las comercializan. A veces son complejas de entender, de ahí la importancia del asesoramiento, la confianza en la entidad y la familia. Es un mercado incipiente.

Empecemos el viaje por este libro financiero recién abierto. La hipoteca inversa tiene esa intuición del clásico crédito hipotecario pero resulta distinta. Diríase que está girada. Es Venus guiando la navegación en este nuevo mundo. Se trata de un tipo de crédito hipotecario sobre la vivienda —detalla Trinidad Martín-Orozco Santiago, directora general de Santander Mapfre Hipoteca Inversa— que permite a los mayores de 65 años obtener un abono mensual con el que completar

De izquierda a derecha, Nuria Morcillo, redactora de EL PAÍS y *Cinco Días*, modera a Julián Salcedo, doctor en Economía y presidente del Foro de Economistas Inmobiliarios; Trinidad Martín-Orozco Santiago, directora general de Santander Mapfre Hipoteca Inversa; Ignacio

Paz Ares, notario, y Pedro Serrano, docente de Economía Financiera en la Universidad Carlos III de Madrid y coautor de la *Guía para monetizar la vivienda y mejorar la pensión del centro de investigación Ageingomics*, de la Fundación Mapfre. ANDREA COMAS



A la derecha, Rafael Puyol, presidente de UNIR y exrector de la Universidad Complutense de Madrid, entrevistado por Carlos de Vega, subdirector de Información de Prisa Vídeo, A. C.

● Capacidad intelectual

Es la voz de un mito de la academia que va levantando un bloque tras otro levantado sobre lugares comunes respecto a los sénior (mayores de 65 años). Rafael Pujol es catedrático de Geografía Humana, doctor *honoris causa* por siete universidades, rector honorario de la Universidad Complutense de Madrid y director de la Universidad Internacional de La Rioja (UNIR), cuya vocación es básicamente digital. Partidario de la colaboración entre la Universidad pública y privada, ofrece 55 grados, 136 másteres oficiales, 74 títulos propios y 4 programas de doctorado cortos que se imparten en Madrid. Porque su alcance es sobre todo extenso en América Latina.

Pero hoy viene a derribar estereotipos sobre los sénior. La contabilidad no deja resquicios. El 32% del PIB de la Unión Europea procede de ellos y responde al 38% del mercado laboral. "No resulta fácil. Deben romper un sesgo de género. Los hombres están más presentes en el mercado laboral. Y se da una situación paradójica", admite el docente. "Las mujeres viven más que los hombres pero también sus últimos años son de peor calidad de vida comparados con estos últimos", indica. A la vez desmiente esa idea de que los mayores sean un tapón laboral para la juventud. Nada más falso. Los países nórdicos tienen la tasa de paro más baja y es donde están más presentes en el mercado laboral. Y lo deja claro: "Las dificultades de acceder a la vivienda que tienen los jóvenes se deben a la precariedad, los contratos discontinuos, la falta de oferta, y no por los sénior", defiende. La tasa de paro (datos más recientes de la encuesta de la población activa) entre personas menores de 25 años en España en el tercer trimestre fue del 26,89%.

Las cifras son ineludibles, un sauce llorón azotado por el viento de forma constante. La botánica y la geografía humana ahondan sus raíces. "La mejor situación la tienen los países nórdicos, seguidos de Alemania y Francia; en el Este y las naciones mediterráneas la realidad resulta más difícil, por ejemplo, en términos de número de residencias", advierte Pujol Antolín. Y añade: "Los políticos atienden al corto plazo, es la realidad de los gobiernos, algo que carece de lógica cuando la población alcanzará, pronto, los 90 años". El edadismo parece que se ha instalado en los escaños. "Urge distinguir. Una cosa es la edad cronológica y otra, la edad biológica y mental. A la gente hay que juzgarla por sus capacidades intelectuales, no por los años que tiene", reclama. Loro viejo si aprende trucos nuevos.

sus ingresos sin tener que pagar ninguna cuota. Y añade: "Serán los herederos quienes devolverán el capital y los intereses generados, pudiendo vender la casa si lo necesitan", asume. La econometría —ofrece una palabra compleja para algo sencillo— es clara: cuanto mayor es el cliente y más vale el inmueble, se percibe una mensualidad superior. El precio de partida mínimo de la vivienda anda en los 200.000 euros. Si valiese menos, lo que se recibe sería una cantidad muy baja y apenas cubriría los gastos de la persona. Las cantidades que se logran, eso sí, tienen una duración concreta. Algo que se puede "evitar" con una renta vitalicia que comenzaría a abonar los importes una vez concluyen los pagos de la hipoteca inversa.

Asesorarse para elegir bien

Seguir avanzando en este producto resulta idéntico a hacerlo en la propia vida que vivimos. Son travesías de mínimos. La tasa de nupcialidad es de 3,74 matrimonios (2022) por cada 1.000 habitantes. Está lejos de las palabras con las que Mark Twain cierra su fábula *Diario de Adán y Eva*: "Allí donde es-

Cuanto mayor es el cliente y más valioso el inmueble, la mensualidad es superior. El mínimo de partida para la vivienda es 200.000 euros

tuviera ella, estaba el paraíso". Se lee igual con cualquier sexo. El notario Ignacio Paz Ares tiene experiencia en este mundo inverso. Su sintaxis resulta fácil de entender; es "un producto complejo pues, al revés que una hipoteca normal, la deuda no disminuye con el tiempo sino que aumenta. Y afecta a los herederos que deberán cancelarla o, si no, se puede proceder a su ejecución, una opción que todas las entidades intentan, por cierto, evitar". Pero la ley es la ley, y el prestamista podría dirigirse no solo contra la casa, sino frente a todos los bienes de la herencia. Aunque no puede "ser heredada", o sea, ir más allá del patrimonio del fallecido.

En este tiempo de vivos, Ignacio Paz ha visto pasar gran parte de la condición humana: desde quien calcula una existencia de tres años y obtiene 6.000 euros para sus nietos, viajar, disfrutar, hasta los que manejan con lentitud el dinero. También recuerda que tienen un tipo más elevado —un 6% de media, según varias fuentes— que los créditos hipotecarios clásicos. Unos que man las naves, otros viajan según viran los vientos. "Transparencia, información, un asesor independiente y una entidad seria; y luego que elija", ese sería su consejo.

VIENE DE LA PÁGINA 3

En este espacio algo enrevesado, al igual que un nudo marinero, aparte de saber que están exentas de tributar en el IRPE, un posible cliente —advierte Juan Ángel Lafuente— debe tener en cuenta el valor del inmueble, las expectativas que tiene dicho cliente y la fiscalidad. Desde luego, un producto que camina en sus inicios suele llegar tarde a la regulación. “En el Reino Unido o Estados Unidos hay casos donde se concede el 70% sobre esa hipoteca”, defiende Julián Salcedo, doctor en Economía y presidente del Foro de Economistas Inmobiliarios. “Además existen muchas modalidades. Aunque bien es cierto que en España solo la pueden comercializar instituciones reguladas”, concreta. También bastantes de estas viviendas podrían terminar o empezar una nueva vida en un parque público inmobiliario.

Limar la desconfianza

Allí donde desemboca este río hay un estuario de la desconfianza. Casos como las preferentes o los *swaps* (derivados) han hecho recelar al inversor. Son parte de la historia reciente, pero no son leyes físicas. Pedro Serrano, docente de Economía Financiera en la Universidad Carlos III de Madrid y coautor de la *Guía para monetizar la vivienda y mejorar la pensión* para Ageingnomics (Fundación Mapfre), propone que “haya un registro de las instituciones que pueden operar con estos instrumentos complejos, que se suba a la web de la Administración un

Casos como las preferentes o los *swaps* han hecho desconfiar al inversor. Son parte de la historia reciente, pero no son leyes físicas

contrato tipo para que el usuario conozca perfectamente el producto, se lo pueda descargar y añadir sus matizaciones”. Recuerda a aquel verso de la poeta nicaragüense Gioconda Belli: “El ser humano tiene una gran sensación de soledad, porque nacimos solos y nos vamos a morir solos. Estamos envueltos en esta piel, es lo que somos. Yo no puedo vivir tu vida ni tú la mía”.

Cierto, pero la hipoteca inversa puede mejorarla. La responsable de Santander especifica que a la hora de concederla solo tienen en cuenta el valor inmobiliario de la vivienda, no el resto de las propiedades que pudiera poseer (o no) el cliente. Da igual que la casa se tase en 200.000 euros o que supere los 500.000. Hablamos de un instrumento financiero que completa la jubilación, no es su sustituto. Representa un estrato más para ayudar a una pirámide de población muy envejecida. El cliente —resume Martín-Orozco Santiago— siempre dispone de la oportunidad de devolver la deuda, está diseñada para cuando fallezca, mientras la persona continúa viviendo en el hogar de toda la vida, se desentiende de devolver la deuda y posee ventajas tributarias. Al final se trata de algo sencillo: vivir para contarla el mayor tiempo posible.