
Residencial

De la hipoteca inversa a la renta vitalicia: nuevos negocios de vivienda en una España de 'seniors'

La hipoteca inversa, la renta vitalicia inmobiliaria, la compraventa de nueva propiedad y la venta con alquiler vitalicio son los productos que permiten monetizar la vivienda.

Marta Casado Pla
18 feb 2019 - 04:58



España envejece y las pensiones peligran. Una situación que los grupos inmobiliarios han visto como una oportunidad. Tomando como base la hipoteca inversa, un producto de las entidades bancarias, **las empresas del real estate han creado vehículos para rentabilizar la vivienda sin obligar a las personas a dejar de vivir en ella.**

En España hay casi nueve millones de personas mayores de 65 años. Este grupo de población representa el 19% de los habitantes totales del país, frente al 16% de hace

1 / 3

<https://www.ejeprime.com/residencial/de-la-hipoteca-inversa-a-la-renta-vitalicia-nuevos-negocios-de-vivienda-en-una-espana-de-seniors>

El presente contenido es propiedad exclusiva de EJEPRIME EDICIONES, SLU, sociedad editora de EjePrime (www.ejeprime.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

diez años. Se estima que, para 2030, una de cada cuatro personas esté en esta franja de edad. Con estos datos en la mano, y teniendo en cuenta que la mayoría de las personas de más de 65 años disponen de una residencia en propiedad, los grupos inmobiliarios proponen usar la vivienda para generar una pensión.

La primera opción, y seguramente la más conocida, es la hipoteca inversa. **Ofrecido por las entidades bancarias, este servicio consiste en hipotecar una vivienda en propiedad para recibir, a cambio, una renta.** Cuando esta persona fallezca, los herederos tendrán que decidir si asumen la deuda con intereses o, por el contrario, si renuncian a la propiedad, que pasaría a ser entonces de la entidad que prestó el dinero.

Pese a llevar más de diez años en el mercado financiero y ser un recurso recurrente en países como el Reino Unido, en España esta propuesta no ha calado. Según el Consejo General del Notariado, en 2015 hubo 30 hipotecas con estas características; en 2016, 23; y en 2017, 31 préstamos de este tipo.

La hipoteca inversa consiste en hipotecar una vivienda en propiedad para recibir una renta

Independientemente de esta oferta, promovida por las entidades bancarias, las empresas inmobiliarias también han visto su oportunidad en este nicho de mercado. Uno de los productos que ofrecen es la **renta vitalicia inmobiliaria, que permite convertir la vivienda en una renta mensual de forma indefinida.** En este caso, son empresas inmobiliarias las que compran la vivienda a personas mayores. El importe de la compra se recibe en forma de una renta mensual, calculada en base al importe de la vivienda y la edad de los beneficiarios, y exime al beneficiario de pagar alquiler.

A diferencia de la hipoteca inversa, esta operación implica la transmisión de la titularidad de la vivienda, que pasa a ser propiedad del grupo inmobiliario. Por otro lado, en el caso de que la persona fallezca, el nuevo titular no tiene ninguna obligación con el beneficiario. Esto dispara la rentabilidad del producto, pero reduce los beneficios de los propietarios con respecto a otras fórmulas.

Otro vehículo inmobiliario es la **compraventa de la nuda propiedad, donde las empresas compran la vivienda y los beneficiarios reciben directamente el importe.** En este caso, las personas mayores pueden escoger si cobran íntegramente el precio de compra o si lo reciben en forma de renta.

Almagro Capital, socimi recién estrenada en bolsa, está especializada en este servicio.

Esta empresa se dedica a comprar las viviendas a personas mayores. **El pago lo divide en dos mitades: una la reciben los antiguos propietarios después de la compra y el resto se les abona progresivamente en forma de renta mensual.** “Cubrimos tanto la supervivencia como la premorienza”, asegura Luís de Ulíbarri, presidente de la compañía. “Si la persona fallece antes de lo previsto, recibirá la parte no consumida del arrendamiento; si consume toda la renta, la persona quedará eximida del arrendamiento”, añade.

Almagro Capital propone dividir el coste de la vivienda entre un primer pago y mensualidades

La última propuesta es la **venta con alquiler vitalicio, es decir, comprar para realquilar.** En este caso, se compran las viviendas de las personas mayores a un 90-95% del valor del mercado y estas permanecen en su casa con un contrato de alquiler vitalicio, con una renta de mercado. Nuevo Milenio Inmobiliario, agencia de representación inmobiliaria, ya está analizando la viabilidad de este modelo. “Llevamos seis meses estudiando el mercado y la acogida de este producto está siendo buena, aunque su implementación en el mercado será lenta”, asegura José María Alfaro, presidente de la empresa y coordinador general de la Federación de Asociaciones Inmobiliarias (FAI).

Hoy en día estas opciones tan solo representan el 1% de todas las compraventas de viviendas, pero “estos productos tienen recorrido, van a ir afinándose y perfeccionándose”, sostiene Alfaro. “Los veo en el futuro inmobiliario”, añade. El presidente de Almagro, por su parte, también les augura un futuro en el mercado porque considera que su propuesta “da solución a una demanda social” que seguirá siendo vigente.