



ETXEZITZAKO
BEHATOKIA

OBSERVATORIO
VASCO DE LA
VIVIENDA

La Hipoteca Inversa:

Una aproximación a su posible
aplicación a la vivienda protegida





Índice

| | |
|---|----|
| 1. Presentación | 3 |
| 2. Origen y desarrollo de la hipoteca inversa | 4 |
| 3. ¿En qué consiste la hipoteca inversa? | 6 |
| 4. La liquidación de la hipoteca inversa por causa de fallecimiento | 7 |
| 5. Tipos de riesgos e inconvenientes económicos de la hipoteca inversa: factores críticos para su traslación a la vivienda protegida | 8 |
| 6. Aproximación a la aplicación de la hipoteca al ámbito de la vivienda protegida | 10 |
| 7. Conclusiones | 13 |

1. Presentación

El presente informe se destina a realizar un análisis de la posible aplicación de la figura de la hipoteca inversa a la vivienda de promoción pública.

Este análisis responde a una de las propuestas ciudadanas recogidas en el proceso de participación abierto en el marco de la elaboración del Plan Director de Vivienda 2013-2016 que vino a identificar una serie de actuaciones complementarias a las inicialmente planificadas susceptibles de incorporar a dicho Plan.

En el marco del Eje 2 del Plan Director de Vivienda 2013-2016, destinado a favorecer el acceso a la vivienda de los colectivos prioritarios, se estableció como una de las actuaciones del Plan realizar un análisis de la posible implantación de la hipoteca inversa en la vivienda protegida (2.4.B).

Como se detalla en dicho Plan, la aplicación del modelo de la hipoteca inversa podría, a priori, suponer un efecto positivo en la mejora de la capacidad adquisitiva y, por ende, del nivel de vida de colectivos que requieren una especial atención como son las personas mayores de 65 años y personas dependientes.

Mediante el acceso a la hipoteca inversa, estos colectivos podrían convertir en líquido el valor patrimonial de las viviendas protegidas de las que son propietarios, sin perder la titularidad de las mismas.

2. Origen y desarrollo de la hipoteca inversa

La hipoteca inversa tiene su origen en el mercado financiero anglosajón de los años 60. En estos años algunas entidades financieras comenzaron a ofrecer productos de renta vitalicia destinados a clientes que querían complementar sus pensiones en mercados como el de Reino Unido y en los EEUU¹. Estos dos países aparecen como las principales referencias internacionales en el desarrollo de este producto a escala internacional.

Dos experiencias de interés: Reino Unido y EEUU

En 2007 había un total de 124.842 hipotecas inversas formalizadas en el Reino Unido, por un valor acumulado del capital prestado de 6.549 millones de libras². Aunque este producto es ofrecido por más de una veintena de entidades de crédito, entre dos entidades se concentra la mayor parte de la cuota de mercado (cerca del 90%).

El desarrollo institucional de esta experiencia en EEUU resulta especialmente reseñable por el rol que asumió la Federal Housing Administration (FHA). En el mercado de EEUU la mayor parte de las operaciones asociadas a la hipoteca inversa estaba garantizada por la FHA. Este organismo establece un seguro de garantía contra el riesgo de patrimonio negativo (que la deuda a devolver supere el valor de la vivienda) que está financiado por los prestamistas. También se asegura al prestatario en caso de que la entidad no asuma el pago de la renta. Se estima que en 2009 se habían firmado un total de 120.000 operaciones.

Asimismo, la implicación institucional en los EEUU ha llevado a que desde las instancias federales se promuevan centros de formación y acreditación destinados a orientar e informar a las personas mayores que quieren solicitar este tipo de préstamos, posibilitando la legislación cambiar de opinión en un plazo de 60 días, dada la trascendencia vital de la misma.

La reducida implantación de la hipoteca inversa en España

En España, con el aumento de los precios de la vivienda a mitad de la década de 2000 comenzaron a comercializarse este tipo de productos con mayor intensidad. Desde entonces, algunas entidades de crédito han venido ofreciendo este tipo de productos financieros al segmento de mercado de clientes de edad más avanzada.

La notable intensidad de las tasas de crecimiento del precio de la vivienda en España hasta bien avanzada la década pasada, suponía un mayor atractivo potencial de estos productos, al propiciar un valor de tasación superior de las viviendas.

¹ Se puede analizar con detalle estas experiencias comparadas en el Estudio comparativo de la hipoteca inversa elaborado por B. Clavijo. Este autor es el Presidente de la Asociación Nacional de Alzheimer y aborda el análisis de la Ley 41/2007 desde una perspectiva comparada y orientada a la problemática de la dependencia en las personas de mayor edad.

² Según la información publicada en Febrero de 2013 en el número 13/09 de los Documentos de Trabajo del BBVA que realiza un monográfico del potencial desarrollo en el mercado chileno de este tipo de productos a partir de las principales experiencias internacionales.

El aumento del grado de incertidumbre sobre la revalorización de las pensiones contribuía también a generar un caldo de cultivo aparentemente propicio para la mayor implantación de la hipoteca inversa en España.

Así, la estrategia de venta de este tipo de productos se asentaba en la percepción cada vez más extendida de que las pensiones públicas, incluso con el complemento de las privadas, iban a dificultar el mantenimiento de un nivel de calidad de vida suficiente para una población con una creciente esperanza de vida.

En todo caso, a pesar de este incipiente proceso de comercialización de la hipoteca inversa en la década pasada, hasta la entrada en vigor de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario no se pudo disponer de una base normativa sólida sobre la que impulsar la implantación de este producto en España.

Sin embargo, a pesar de esta mayor consistencia normativa, los años posteriores a la promulgación de esta Ley supusieron el comienzo de la crisis, registrándose un punto de inflexión en la evolución del precio de la vivienda y un proceso de contracción del crédito global, lo que parece haber afectado negativamente a la implantación de la hipoteca inversa en España.

Asimismo, el fuerte arraigo de la cultura de propiedad entre los propietarios de vivienda en España, como hecho diferencial del mercado inmobiliario español, así como la propensión a tratar de transmitir a los herederos las viviendas en herencia sin cargas asociadas, ha sido factores relevantes que han frenado la expansión de este tipo de productos en España.

Aunque parece no existir en la actualidad información estadística oficial sobre el volumen de crédito contratado mediante este tipo de productos, la información disponible a través de los intermediarios financieros especializados en la venta de este producto apunta a que la hipoteca inversa nunca ha llegado a alcanzar un nivel de venta notable en el mercado español³.

³ Según la consultora Óptima Mayores en 2009 se suscribieron 2.700 préstamos de este tipo, frente a los 2.500 contratados en 2008, existiendo un número limitado de entidades de crédito que realizaron estrategias comerciales intensas para colocar estos productos entre sus clientes.

3. ¿En qué consiste la hipoteca inversa?

Según Ley 41/2007 de 7 de diciembre, la hipoteca inversa es el préstamo o crédito garantizado mediante hipoteca sobre un bien inmueble que constituye la hipoteca habitual del solicitante, siendo ésta una persona física de edad igual o superior a 65 años o afectada de dependencia, y cuya finalidad es la obtención de una renta periódica o única hasta un máximo determinado por un porcentaje del valor de tasación en el momento de la constitución.

A partir de esta definición es posible destacar las principales características y requisitos de este producto financiero en el marco estatal.

La Hipoteca Inversa: principales características y requisitos

a. Solicitantes

Los solicitantes de la hipoteca inversa deben ser personas de edad igual o superior a 65 años o afectadas de dependencia severa o gran dependencia.

b. Personas beneficiarias

Son las personas que reciben la prestación o renta que se genera a partir de la concesión de la hipoteca. La actual regulación de la hipoteca amplía el concepto de beneficiario de la hipoteca, de forma que se asocia no solo al solicitante, sino también a cualesquiera otros beneficiarios que éste pueda designar.

c. Vivienda habitual

La hipoteca debe recaer, en principio, sobre la vivienda habitual del solicitante de este tipo de préstamo. Sin embargo, las entidades de crédito pueden conceder hipotecas inversas sobre viviendas no habituales. En estos casos, los beneficiarios no pueden disfrutar de las reducciones de costes que la Ley contempla para este tipo de productos como la exención del pago del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados y de los gastos notariales y registrales.

d. Diminución de costes notariales e impuestos asociados.

La Ley 41/2007 de 7 de diciembre contempla la exención del Impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados. Estos beneficios fiscales se asocian a la función social que trata de cumplir este producto por el colectivo de potenciales destinatarios a los que se dirige.

e. Tasación de la vivienda.

Resulta clave para responder al objetivo básico de este producto, como es convertir en capital líquido el valor patrimonial. Así, para estimar el importe de renta a percibir en los próximos años se toma como referencia el valor de tasación que deberán estimarlo profesionales contratados por la entidad bancaria, cuya remuneración asume el solicitante.

f. Modalidades de contratación: vitalicia o temporal

El deudor puede disponer del importe del préstamo mediante disposiciones periódicas (modalidad vitalicia o modalidad temporal) o mediante una sola disposición al constituir la hipoteca.

g. Gastos asociados

A pesar de las reducciones en el Impuesto de Actos Jurídicos Documentados que contempla la Ley, la hipoteca inversa implica otra serie de costes relevantes, como las comisiones bancarias, los gastos de notaría y registro, el seguro de hogar y el de renta vitalicia que se trata más adelante.

4. La liquidación de la hipoteca inversa por causa de fallecimiento

La liquidación de la deuda se produce cuando fallece el deudor hipotecario o el último de los beneficiarios que figuran en el contrato del préstamo. Sus herederos, si aceptan la herencia, deben responder por la deuda contraída dado que mantienen la propiedad de la vivienda.

Así, una vez llegado el momento de la liquidación pueden mantener la propiedad de la vivienda, debiendo pagar para ello la deuda contraída por la persona fallecida (principal amortizado y los intereses devengados durante el tiempo transcurrido entre la fecha de concesión y el fallecimiento).

En cualquier caso, en función de la situación patrimonial heredada y de las propias circunstancias del proceso hereditario se abren diversas opciones para los herederos a la hora de hacer frente a la cancelación de la hipoteca inversa:

- a. Mantener la propiedad de la vivienda hipotecada, devolviendo la deuda mediante recursos propios de los herederos.
- b. Mantener la propiedad de la vivienda, mediante la firma de una hipoteca tradicional u otro tipo de crédito con la entidad financiera.
- c. Vender la vivienda para devolver las cantidades adeudadas. Si el importe de la venta supera la deuda pueden repartirse el excedente entre el conjunto de herederos.

En el caso de que los herederos no puedan o quieran cancelar el préstamo, la entidad financiera está facultada para ejecutar la hipoteca y obtener con ello los fondos necesarios para sufragar la deuda. Sin embargo, este procedimiento de ejecución solo podrá alcanzar el importe de la deuda adquirida.

Uno de los elementos más novedosos de la regulación final de la hipoteca inversa en la Ley 41/2007 de 7 de diciembre se asocia al procedimiento para liquidar la deuda. El cobro de la deuda por parte de la entidad acreedora puede alcanzar no solo a la propia vivienda hipotecada, sino también al resto de bienes que conforman la herencia de la persona fallecida.

De cualquier forma, en ningún caso la deuda podrá alcanzar a los bienes propios de los herederos, de acuerdo a las normas tradicionales de la herencia y la posibilidad de aceptación de la misma a beneficio de inventario.

5. Tipos de riesgos e inconvenientes económicos de la hipoteca inversa: factores críticos para su traslación a la vivienda protegida

Tal y como indica la profesora Zurita⁴ cuando la hipoteca inversa se destina a generar una renta vitalicia para el beneficiario de la misma, puede plantear importantes inconvenientes y riesgos económicos tanto para la entidad acreedora (que los repercute, sobre el deudor mediante un encarecimiento del préstamo), así como para los deudores y sus herederos.

Aunque cada entidad crediticia fija las condiciones de contratación dos son los riesgos más relevantes que genera la hipoteca inversa y las entidades crediticias deben gestionar adecuadamente: la **esperanza de vida** del deudor, y el precio de **tasación de la vivienda** (que se vincula directamente con las expectativas de evolución del precio de la vivienda).

La importancia de estos riesgos y su traslación al precio final del producto por parte de las entidades crediticias, ha supuesto que el tipo de interés requerido por estas entidades para este tipo de hipotecas haya resultado especialmente elevado en España (ronda el 6%) y notablemente superior al solicitado en el caso de las hipotecas tradicionales.

Asimismo, el riesgo de que las personas solicitantes superen la esperanza de vida empleada en la estimación de la renta vitalicia, ha supuesto que se requiera habitualmente la contratación de un **seguro de vida** que viene a encarecer aun más el coste de las hipotecas inversas.

La **esperanza de vida** se vincula, como es lógico a la edad y el sexo del solicitante en el momento de acceder al préstamo. Para las entidades crediticias es fundamental este factor a la hora de asumir el riesgo del pago de una renta vitalicia. Así, cuanto menor es la edad del solicitante menor es el importe de la renta vitalicia y, viceversa.

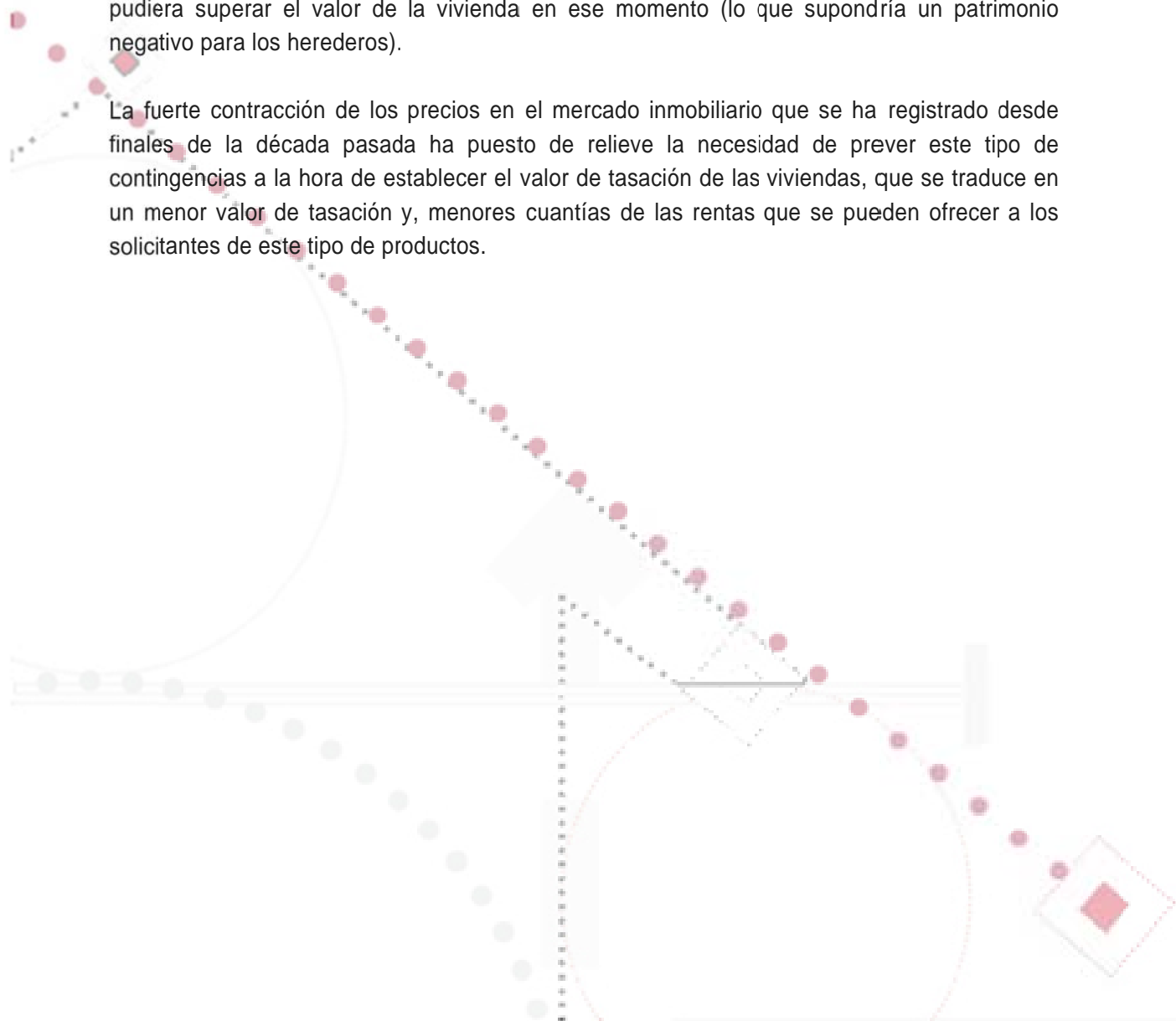
¿Qué sucede si la persona beneficiaria supera la esperanza de vida estimada por la entidad acreedora para el cálculo de la hipoteca inversa? En el caso de la modalidad vitalicia, la persona beneficiaria seguirá cobrando la renta hasta su fallecimiento. Es por ello, por lo que para cubrir esta situación, la hipoteca inversa se contrata habitualmente junto con un **seguro de rentas vitalicias diferidas**. La prima de riesgo que se cobra (al inicio del contrato) viene a encarecer el precio de la hipoteca.

La otra variable que incide en el importe de la renta vitalicia de forma más directa es el **precio esperado de la vivienda que está implícito en el valor de tasación**. El importe máximo del que se puede disponer en el préstamo y, por tanto, de la renta vitalicia final se suele vincular a un porcentaje (entre el 70 y 80%) del valor de tasación de la vivienda.

⁴La nueva normativa reguladora de la hipoteca inversa, Revista Crítica de Derecho Inmobiliario N.º 707

En el período más álgido del boom inmobiliario, a mediados de la década pasada, las entidades crediticias apenas contemplaban que se produjera una caída generalizada de precios y que, al menos como hipótesis, la deuda acumulada al fallecimiento del deudor pudiera superar el valor de la vivienda en ese momento (lo que supondría un patrimonio negativo para los herederos).

La fuerte contracción de los precios en el mercado inmobiliario que se ha registrado desde finales de la década pasada ha puesto de relieve la necesidad de prever este tipo de contingencias a la hora de establecer el valor de tasación de las viviendas, que se traduce en un menor valor de tasación y, menores cuantías de las rentas que se pueden ofrecer a los solicitantes de este tipo de productos.



6. Aproximación a la aplicación de la hipoteca al ámbito de la vivienda protegida

La traslación de una figura como la hipoteca inversa al ámbito de la vivienda protegida, plantea una serie de cuestiones previas conceptuales que supone delimitar el marco potencial de aplicación de este tipo de producto a la realidad propia de la vivienda protegida.

De este modo, el necesario cumplimiento de la normativa administrativa que regula este tipo de vivienda, implica, sin duda, una serie de limitaciones al potencial desarrollo y aplicación de la hipoteca inversa.

A continuación se ilustran algunas de las consideraciones y especificidades propias de la vivienda protegida en el ámbito de la potencial aplicación de la hipoteca inversa:

1. Personas beneficiarias: alcance potencial limitado a las personas de mayor edad

El colectivo de adjudicatarios de vivienda protegida que conformarían el segmento de potenciales solicitantes de hipotecas inversas, estaría conformado por aquellas personas adjudicatarias que, en el período de implementación del Plan Director de Vivienda 2013-2016 alcancen la edad de 65 años, o que tengan algún tipo de dependencia del grado descrito en el capítulo 3 apartado a.

2. Tipo de vivienda protegida: exclusión de las viviendas adjudicadas en derecho de superficie

Las viviendas protegidas que podrían, al menos teóricamente, ser objeto de una hipoteca inversa deberían limitarse, en principio, a las viviendas adquiridas en propiedad plena por parte de los adjudicatarios.

Quedarían, por tanto, fuera del alcance de la hipoteca inversa las viviendas cedidas en derecho de superficie a sus adjudicatarios (por un período de 75 años) de acuerdo a la normativa vigente en la CAE.

3. Necesidad de adaptar el procedimiento de tasación de la vivienda a las especificidades de la vivienda protegida

Este aspecto resulta de especial interés, ya que, al menos en teoría, el carácter de vivienda protegida y la consiguiente fijación administrativa del precio de las mismas debería, a priori, reducir este tipo de riesgo asociado a la tasación de la vivienda.

Este factor, por tanto, debería repercutir positivamente en una tasación más elevada de las viviendas al limitarse la posibilidad de que el precio de la vivienda protegida se vea afectada por futuras fluctuaciones y caídas de precios⁵.

4. Importe moderado de la renta en la modalidad vitalicia.

El impacto económico sobre la mejora de la capacidad adquisitiva de las personas beneficiarias de la hipoteca inversa en el caso de la vivienda protegida parece, en el mejor de los casos, moderado. Solamente en las personas de mayor edad (75 años y más) el importe de la renta comienza a ser relevante.

Como se puede comprobar en la tabla adjunta en el caso de la aplicación de la hipoteca inversa a la vivienda protegida (para un valor estimado de la vivienda de 135.000 euros) el importe de la renta vitalicia resulta más bien moderado.

Solamente en los casos en que las entidades de crédito aplicaran una sobrevaloración por la posible descalificación futura de la vivienda, se podría prever un incremento de los valores de tasación y, en consecuencia, del importe de la renta vitalicia. Así, en el caso de la modalidad vitalicia, aunque esta renta difiere según el sexo de la persona solicitante, apenas supera los 100 euros mensuales para las personas de 65 años y los 230 euros para las de 75 años.

Adicionalmente se debe tener en cuenta que estas rentas no suelen ser objeto de actualización o indicación con el IPC. Es por ello por lo que, en términos reales, se producirá una pérdida de poder adquisitivo que resulta de especial importancia en el medio y largo plazo.

⁵ Este mayor grado de certidumbre en los procesos de tasación de viviendas protegidas en comparación con las viviendas libres, se ha puesto de manifiesto con la Resolución de 21 de noviembre de 2013, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, que viene a indicar que no es necesario presentar la tasación de una Vivienda de Protección Oficial para la inscripción de una hipoteca, asegurando que, dado que en estos casos existe un precio máximo de venta fijado por la Administración.

Simulación de la cuantía de la renta en la modalidad vitalicia

Se ha realizado un ejemplo práctico para un valor estimado de la vivienda: 135.000 euros, de acuerdo a los precios actuales de la vivienda protegida en la CAE, de una vivienda de 80 metros cuadrados con garaje y trastero según los simuladores del precio máximo de venta de vivienda protegida de Etxebide⁶.

Aplicando los simuladores de hipoteca inversa disponibles en la Red se ilustran cuatro ejemplos combinando el género con dos perfiles de edad: personas que en el momento de realizar la solicitud de la vivienda tienen 65 años y personas que en ese momento disponen de 75 años. La renta vitalicia estimada se detalla en la siguiente tabla.

| Sexo | Edad | Renta vitalicia estimada |
|--------|------|--------------------------|
| Mujer | 65 | 111 euros |
| Mujer | 75 | 234 euros |
| Hombre | 65 | 127 euros |
| Hombre | 75 | 285 euros |

⁶ <http://www.etxebide.euskadi.net/x39-appcontx/es/x91aEtxebideWar/etxebide/simulacion?locale=es>

7. Conclusiones

El análisis comparado del desarrollo de la hipoteca inversa a nivel internacional pone de relieve el riesgo de que personas sin una suficiente cultura financiera puedan contratar este tipo de créditos, dada la notable trascendencia para su futuro y el de sus herederos.

Es por ello por lo que el gobierno federal de los EEUU decidió a mediados de los 90 asumir un rol activo en el asesoramiento, orientación e información a las personas de edad avanzada que estaban siendo el público objetivo de campañas de venta diseñadas por entidades de crédito especializadas en la comercialización de hipotecas inversas.

Hasta el momento, la hipoteca inversa no ha logrado un nivel de penetración significativo en el mercado crediticio español a pesar de haber sido objeto de un importante impulso institucional con la promulgación de la Ley 41/2007 de 7 de diciembre.

La exposición de motivos de esta Ley apuntaba que el desarrollo de un mercado hipotecario en que se apoyara la implantación de este producto financiero, podría permitir a las personas de mayor edad utilizar parte de su patrimonio inmobiliario para aumentar su renta anual, generando con ello beneficios económicos y sociales.

El menor nivel de implantación de la hipoteca inversa en el mercado español se explica, según los expertos estudiados, por la contracción general del crédito a hogares y empresas que ha experimentado el mercado financiero español tras la profunda crisis financiera de 2008, así como por otra serie de factores estructurales vinculados a la fuerte cultura de la propiedad en España y la significativa propensión de los propietarios a transmitir una herencia sin cargas hipotecarias a sus herederos.

De forma adicional a estos factores y variables, el análisis de los modelos y características de las hipotecas inversas ofrecidas en España apuntan también al insuficiente atractivo de estos productos para responder a los objetivos para los que fueron planteados.

La notable carestía de los tipos de interés requeridos a las personas solicitantes, junto con el sobrecoste asociado a las primas de seguros de vida requeridos en la modalidad de hipoteca inversa vitalicia han supuesto un freno a la mayor implantación de este producto financiero. En el caso de su traslación teórica al ámbito de la vivienda protegida, este insuficiente atractivo se mantendría, previsiblemente, en ausencia de mecanismos e incentivos que se implementaran desde las Administraciones Públicas.

Al respecto, se debe indicar que las consecuencias de la crisis financiera de 2008 que todavía perduran en la economía estatal y vasca, han puesto en evidencia el grave riesgo que supone el sobreendeudamiento privado y el excesivo apalancamiento de los hogares para el conjunto de la sociedad y, especialmente, para los colectivos que requieren de una especial atención social como los potenciales destinatarios de estos productos en el ámbito de la vivienda protegida.

Esta reciente experiencia, que todavía afecta a una parte importante de la sociedad, supone una llamada a la prudencia a la hora de que, desde las instancias públicas, se planteen medidas que traten de apoyar la aplicación de la hipoteca inversa en el ámbito de la vivienda protegida.

Así, aunque en una lógica de mercado, teóricamente los tipos de riesgos que genera la concesión de un producto como la hipoteca inversa son, en primera instancia, asumidos por las entidades crediticias, la reciente experiencia en el proceso de reestructuración financiera muestra que este tipo de riesgos crediticios acaban siendo soportados, directa o indirectamente, por las Administraciones Públicas.

Asimismo, se debe señalar el importante riesgo que para los propios solicitantes de las hipotecas inversas y también para sus herederos supone el aumento de los niveles de endeudamiento de la población de mayor edad. Precisamente, los colectivos de personas que pueden mostrar una mayor propensión a la solicitud de este tipo de productos financieros, son los que muestran una mayor vulnerabilidad económica y social.

Por tanto, se puede concluir la necesidad de evitar la implementación de programas que fomenten el mayor endeudamiento de colectivos prioritarios de las políticas de vivienda en el marco del nuevo Plan Director 2013-2016 vinculados a la hipoteca inversa en el ámbito de la vivienda protegida.

Únicamente, si se considerara necesario, se plantearía el estudio puntual de la potencial aplicación de mecanismos de apoyo a la aplicación de la hipoteca inversa en casuísticas y colectivos seleccionados para supuestos tasados (por ejemplo grandes dependientes o personas en riesgo de exclusión) y, en cualquier caso, siempre en el marco de sistemas de apoyo y asesoramiento personalizado gestionados desde las instituciones públicas.