



La hipoteca inversa en Europa: una solución con un enorme potencial

Ángel Cominges

Consejero Delegado de Óptima Mayores

Resulta difícil imaginar que un producto financiero tenga su origen en la sensibilidad de un banquero ante la desprotección de una mujer. Pero, al parecer, es eso lo que ocurrió en Portland, en 1961 cuando el propietario de un banco local se empeñó en ayudar a la mujer del que había sido su entrenador de fútbol del instituto cuando éste falleció.

Ese fue el primer paso y, desde entonces, el producto no ha dejado de avanzar para contribuir a que los mayores mejoren su situación financiera sin tener que abandonar sus viviendas.

Ocho años después, en una audiencia del Congreso, el concepto de hipoteca inversa despertó el interés del Comité del Senado sobre el Envejecimiento. Fue un profesor de la UCLA (Universidad de California, Los Ángeles) llamado Yung Ping Chen quien defendió esta idea que venía desarrollando desde los años 60 cuando desarrollaba trabajos de investigación sobre los ingresos y la distribución de la riqueza en las personas mayores.

En 1983, durante la primera audiencia del Congreso sobre hipotecas revertidas, el Senado aprobó una propuesta del senador John Heinz para que la Administración Federal de la Vivienda (FHA, por sus siglas en inglés) asegurase las hipotecas inversas. Al mismo tiempo impulsó la idea de investigar las posibilidades de la conversión del capital de la vivienda.

Finalmente, **la primera hipoteca inversa surgió en 1989, bajo un programa de garantías específico creado por el gobierno federal de los Estados Unidos**, conscientes del gran ahorro acumulado en viviendas por los estadounidenses y su utilidad para solventar diversas necesidades de los mayores tras la jubilación. **El programa se convirtió en permanente en menos una década por un acta del Congreso aprobada en 1998.**

Saltando al otro lado del Atlántico, en Reino Unido, las hipotecas inversas aparecen en su concepción moderna hacia 1965, aunque realmente el mercado no se desarrolló hasta la década de los 80. En aquel

momento se vinculó la contratación de este producto a una serie de inversiones que no resultaron las más adecuadas y terminó generando una imagen negativa de la hipoteca inversa. Sin embargo, precisamente esta situación sirvió de revulsivo para las entidades que ofrecían este producto y desarrollaron un código de conducta para ofrecer un producto seguro y responsable a través del plan SHIP (Safe Home Income Plan) que actualmente se denomina Equity Release Council al que se adhieren la inmensa mayoría de entidades que comercializan hipotecas inversas.

Se aumentó el número de garantías, se añadió el consejo de expertos externos, se establecieron mecanismos contra un patrimonio negativo y se aplicaron tipos fijos. Por otro lado, se produjo el acceso de las aseguradoras como proveedoras del producto. Todos estos cambios han provocado un enorme crecimiento del mercado británico, llegando a originarse más de 47.000 operaciones solo en 2018. Igualmente es importante señalar que **los británicos no consideran que dejar una herencia sea importante y no creen importante pedir un préstamo con la casa como garantía.**

En la Europa continental, sin embargo, el desarrollo de la hipoteca inversa ha tenido una aceptación mucho menor hasta la fecha. En general, parece que hay una menor propensión al endeudamiento entre las personas mayores que en el caso de los países anglosajones.

Lo sencillo sería pensar que se trata de una cuestión cultural que tiene que ver con la vinculación a la vivienda y el deseo de transmitirla hereditariamente. Sin embargo, Claude Taffin, en un artículo publicado por la Asociación Hipotecaria Española, argumentaba diferencias en las actitudes y prácticas ya que “la edad de fallecimiento es hoy suficientemente elevada como para restar valor al beneficio de la transmisión

física del inmueble a unos herederos directos que ya poseen una vivienda”. Más aún, señala la posibilidad de utilizar la hipoteca inversa para “prestar ayuda económica a los hijos, nietos y otros parientes”.

Desde el punto de vista demográfico, Taffin señalaba que los primeros hijos del baby boom no alcanzarán la edad media de los prestatarios de hipotecas vitalicias (75 años) hasta 2020. Y que es necesario suavizar algunas dificultades legales, administrativas y fiscales.

Un informe desarrollado por el Institute for Financial Services (IFS) con fondos de la Comisión Europea ha estudiado en profundidad el mercado de los productos de liberación de activos inmobiliarios entre los que se encuentra la hipoteca inversa y ha obtenido algunas conclusiones interesantes que pueden ayudar a entender la situación de los países de la Unión Europea respecto a este tipo de productos. En general, el informe revela enormes diferencias en el desarrollo del mercado de estos productos en cada uno de los países. Empezando por la oferta existente, los productos ofrecidos, las barreras del mercado y los incentivos fiscales.

Pero quizás será más útil ver la evolución observada en los mercados país por país y su potencial.

En el caso de Alemania, en 2009 fue identificado como uno de los países europeos que menos había desarrollado los productos de liberación de activos inmobiliarios. A día de hoy las condiciones siguen siendo poco favorables para el desarrollo de productos como la hipoteca inversa. Sin embargo, es muy probable que la situación cambie puesto que ciertas tendencias demográficas y la reducción en la generosidad de las pensiones incrementará el atractivo de estos productos.

Irlanda, en 2009 fue señalada como uno de los países con un mercado significativo de productos

de liberación de activos inmobiliarios. Hoy está en la media europea, pero las proyecciones indican que la demanda de estos productos complementarios de las pensiones, muy probablemente se incrementará en el futuro.

Italia, por su parte, ha evolucionado positivamente en el desarrollo de estos productos desde 2009, sin embargo, el vínculo emocional con las viviendas es un factor difícil de superar en este país. Los italianos ven el recurso a las hipotecas inversas como una solución extrema.

Holanda fue identificada en 2009 como un país sin mercado de este tipo de productos. Hoy, reúne condiciones para que crezca, sin embargo, la reducción de las deducciones por los intereses de la hipoteca hacen menos atractiva la contratación de hipotecas inversas.

Finalmente, **en España, el estudio del Institute for Financial Services señala que tenemos un porcentaje altísimo de propietarios especialmente mayores de 65 años: un 87,2%**. Señala que existe una larga tradición de ser dueños de nuestras viviendas, consideradas como la posesión más importante de la familia en cuya adquisición se centraban todos los esfuerzos económicos. Una mentalidad que, aunque aún prevalece, está empezando a cambiar. De hecho, las impresiones transmitidas para este estudio desde el Banco de España y otros expertos españoles señalan que la conciencia de que se pueden usar las viviendas para obtener interesantes complementos a la pensión ha crecido significativamente en los últimos años.

En este contexto ha llegado hace meses la nueva hipoteca inversa. El desembarco del producto en España se produjo de manos de las Cajas de Ahorro en 2005 y, poco después, se reguló con una ley

específica. Más de 18 entidades llegaron a ofrecer el producto. La crisis inmobiliaria y financiera acabaron con esta situación y la oferta se paralizó en 2013.

Sin embargo, la experiencia vivida en España y la aprendida de otros países ha permitido que la hipoteca inversa que ahora llega al mercado tenga las condiciones necesarias para dejar atrás las dudas y reticencias que este producto despertó en algunos consumidores hace 10 años.

La nueva hipoteca inversa viene con toda la experiencia acumulada a ofrecer a los mayores de 65 una solución real, clara y sencilla para convertir su vivienda en fuente de ingresos que les hagan más fácil la vida.

De hecho, **desde Banco de España se está mencionando este producto como una opción a tener muy en cuenta a la hora de conseguir liquidez para nuestros mayores.**

Todos los indicios apuntan a que, en los próximos años, la necesidad de soluciones que complementen los ingresos obtenidos con la pensión irá aumentando. Y la hipoteca inversa está abriendo un mercado nuevo con un producto que ya es una realidad. **2019 será, sin duda, un año clave en el despegue de este producto**, en el que veremos cómo nuevas entidades acceden a este mercado, contribuyendo de manera definitiva a la consolidación del mismo.

La hipoteca inversa es, seguramente el producto financiero con mayor potencial de crecimiento en los próximos años en Europa, y muy particularmente en España, país donde la concentración del ahorro en vivienda es especialmente significativo.