

Vivienda y pensión

Guía para monetizar la vivienda y mejorar tu pensión



Esta guía ha sido elaborada por el Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación MAPFRE.

© De los textos:

Juan Ángel Lafuente Luengo

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universitat Jaume I

Pedro Serrano

Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad Carlos III de Madrid

© De las fotografías: Thinkstock/iStock Photos, 2023

© De esta edición:

2023, Fundación MAPFRE

Paseo de Recoletos, 23. 28004 Madrid

www.fundacionmapfre.org

Más información en:

<https://ageingnomics.fundacionmapfre.org/>

Depósito Legal: M-27646-2023

Ejemplar gratuito. Prohibida su venta.

Se autoriza la reproducción parcial de la información contenida en la misma siempre que se cite su procedencia.

La publicación de esta guía no supone necesariamente para el Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación MAPFRE conformidad con todo lo expresado en la misma; todas las afirmaciones que en ella se recogen, así como la veracidad de los datos, informaciones manejadas y fuentes citadas son responsabilidad exclusiva de los autores.

SUMARIO

¿Para qué sirve esta guía?.....	5
01 ¿Qué es monetizar la vivienda?.....	9
02 Los productos de monetización de la vivienda	15
03 En qué fijarse al contratar	25
04 Cómo elegir el producto adecuado	39
05 Fichas resumen de productos	45
1. Venta de la nuda propiedad	46
2. Vivienda inversa	50
3. Rentas vitalicias inmobiliarias	54
4. Hipoteca inversa	59
5. Anticipo de alquileres	63
Conclusiones	67



¿Para qué sirve esta guía?

Una parte importante de los jubilados, así como de las personas próximas a retirarse laboralmente, vivirán más años de lo que se preveía hace algunas décadas.

Una consecuencia del aumento generalizado en la longevidad es que los ahorros acumulados en la etapa laboral activa deberán ser distribuidos durante más tiempo. En muchos casos, estos recursos también tendrán que atender necesidades de dependencia cada vez mayores, especialmente en la última parte del ciclo vital.

Las últimas estadísticas disponibles muestran que una significativa proporción de adultos está afrontando su jubilación con carencias¹. En este contexto, la pensión pública se revela como un instrumento imprescindible para asegurar un nivel de sustento básico, pero a menudo insuficiente, para proteger el nivel de bienestar o calidad de vida de la población retirada.

De ahí la conveniencia de contar con recursos adicionales para complementar la pensión pública, recursos que bien podrían proceder de los sistemas privados de pensiones; pero estos presentan todavía un bajo nivel de desarrollo en nuestro país. Sin

¹ Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), 2021. En concreto, el 22,3 % de la población de 65 y más años aseguró que llegaban a fin de mes con cierta dificultad; el 9,5 %, con dificultad, y el 5,9 %, con mucha dificultad. En total, el 37,7 % de la población mayor manifiesta dificultades para llegar a fin de mes. Estos resultados pueden consultarse en https://www.ine.es/prensa/ecv_prensa.htm [consulta: 11 de agosto de 2023].

embargo, tradicionalmente los españoles han mostrado su preferencia por “ahorrar para el futuro” mediante la adquisición de viviendas; lo que cabe preguntarse es si ese ahorro acumulado en ladrillos, que hasta ahora se ha mantenido ilíquido, puede ayudar a superar las carencias que muchos ciudadanos experimentan en la última etapa de sus vidas.

En el Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación MAPFRE pensamos que sí, como, de hecho, demuestra la experiencia de otros países. Y por eso hemos apostado por la elaboración de esta guía, contando para ello con dos expertos, Juan Ángel Lafuente y Pedro Serrano, cuyo dominio sobre el tema ha quedado acreditado con la publicación del libro *Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad* de la que son autores².

En efecto, la mayoría de los españoles de más de 65 años poseen una vivienda en propiedad³. Tradicionalmente, este bien era transferido a los herederos sin que los titulares aprovecharan su valor más allá de su uso y residencia. Sin embargo, y como se explica en estas páginas, nuestro inmueble es una fuente de ahorro muy valiosa que puede explotarse para complementar la pensión pública.

El propósito del Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación MAPFRE con esta guía es doble: por un lado, ilustrar al

2 Juan Ángel Lafuente y Pedro Serrano, *Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad. Alternativas factibles para conseguir ingresos extra y seguir residiendo en casa*, Editorial Aula Magna Proyecto clave, McGraw Hill, 2022.

3 En concreto, más del 83 % de los hogares en los que la edad del cabeza de familia es mayor de 65 años. Si la situación laboral es jubilado, el porcentaje es de 84,4 %. Datos extraídos de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), 2020, y disponibles en: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/ArticulosAnaliticos/22/T3/Fich/be2203-art21.pdf> [consulta: 11 de agosto de 2023].

lector sobre la existencia de productos aseguradores y financieros que puedan redundar en la mejora de su poder adquisitivo y, en definitiva, de su nivel de vida en la etapa de jubilación; por otro lado, dotar al lector con una herramienta sencilla y comprensible que, con un lenguaje coloquial, le ayude a afrontar su decisión sobre cómo transformar el patrimonio inmobiliario en liquidez.

La guía que tiene entre sus manos aspira a resultar de utilidad al lector. En este sentido, todos los productos presentados están disponibles en el mercado español y su contratación es factible. Asimismo, al final del documento se incluyen breves fichas resumen que le explicarán el funcionamiento de los distintos productos de monetización, así como los factores en los que fijarse al valorar una posible oferta.

Permanecer en el hogar de forma vitalicia y obtener ingresos adicionales es ahora posible. Confiamos en que las soluciones que esta guía aporta ayuden a mejorar la vida de los ciudadanos durante su jubilación.

Centro de Investigación Ageingomics
de Fundación MAPFRE

ageing Centro de
Investigación
| nomics
Fundación **MAPFRE**

01

**¿Qué es monetizar
la vivienda?**

¿QUÉ ES MONETIZAR LA VIVIENDA?

Monetizar la vivienda en propiedad consiste en convertir el patrimonio inmobiliario en dinero líquido.

Más técnicamente, monetizar nuestro inmueble también se le conoce como *licuación* (transformar en dinero líquido) del capital inmobiliario.

Monetizar la vivienda ha sido algo habitual en las familias. Por ejemplo:

- Los recién jubilados de la gran ciudad que se mudan al pueblo y alquilan (o venden) el piso en la capital.
- Las familias que venden segundas propiedades para evitar gastos de mantenimiento y obtener liquidez.
- Las familias que venden su casa habitual para mudarse (comprando o alquilando) a una de menor valor, probablemente con menos metros habitables.

Sin embargo, estas formas de monetización de la vivienda tienen un serio inconveniente: no permiten seguir residiendo en el inmueble.

La novedad actual está en aquellos productos que permiten obtener liquidez y seguir residiendo en la vivienda habitual.

CÓMO SABER SI NECESITO MONETIZAR MI VIVIENDA

A continuación, le proponemos un pequeño test para conocer si monetizar (o no) su vivienda puede ser adecuado para usted.

Nuestro propósito es que reflexione sobre sus gastos, su pensión pública y, en general, su nivel de vida. ¿Tiene gastos imprescindibles que no logra cubrir con su prestación por jubilación? ¿Estaría dispuesto a renunciar a algún bien a cambio de mejorar su calidad de vida? ¿O la propia idea de desprenderse de algo le produce ansiedad?⁴

Recuerde que el objetivo de este cuestionario es que identifique cuáles son sus preferencias y restricciones respecto a la monetización. En este sentido, nuestra sugerencia es que lo tome como una orientación. Como ya sabrá por experiencia, es imposible establecer verdades absolutas. Cada familia tiene sus singularidades, y lo que es adecuado para una puede ser totalmente desaconsejable para otra.

Prepárese. Vamos con el test.

CUESTIÓN 1. *¿Necesitaría complementar su pensión pública?*

- a) *No es necesario. Puedo hacer frente a todos mis gastos y estoy satisfecho con mi nivel de vida.*
- b) *Sí, lo necesito. Mis ingresos son insuficientes para el nivel de vida que deseo.*



4 En el contexto de la normativa MIFID II (Directiva 2014/65/EU), a esto se lo conoce como un test de conveniencia. Básicamente, consiste en una prueba que le permite a una entidad evaluar la educación financiera del cliente y si posee las habilidades necesarias para entender los riesgos y restricciones del producto solicitado.

Básicamente, con esta pregunta tratamos de evaluar si está contento con el nivel de consumo que le procura su pensión. Una buena guía es la regla del 70-90 %. Para sentirse confortable con su nivel de vida, usted necesitará entre el 70 y el 90 % de sus ingresos previos a la jubilación. De esta forma, si su salario era de 35.000 € brutos anuales, necesitará entre 1.500 y 2.000 € netos mensuales durante la jubilación para no percibir un cambio abrupto en sus hábitos de consumo.

Si considera que sus ingresos son insuficientes, pero posee un inmueble en propiedad, usted podría plantearse monetizar su vivienda.



CUESTIÓN 2. *Dispone de su vivienda para obtener más ingresos que complementen su jubilación. Usted preferiría:*

- a) Más dinero, pero mudarse a otra vivienda.*
- b) Menos dinero, pero seguir residiendo en ella.*

Esta pregunta evalúa la importancia que tiene para usted seguir residiendo en su domicilio. Quizá es una persona que desea aprovechar la jubilación para dar un giro en su vida y cambiar de residencia. O, por el contrario, mantener su cotidianidad es esencial para usted y no le gustaría renunciar a ella.

Como le mostraremos más adelante, permanecer en su domicilio y obtener liquidez es una opción con la que, en general, obtendrá menos ingresos que mudándose a otra vivienda, como una segunda propiedad o un alquiler. No obstante, mantener la residencia y sus ventajas –mismo vecindario, conocimiento de los servicios que le proporciona el barrio, etc.– puede compensar a todos aquellos que opten por esta elección.

CUESTIÓN 3. *Le ofrecen dinero y seguir residiendo en su vivienda de por vida. Usted preferiría:*

- a) Menos dinero, pero retener la propiedad.*
- b) Más dinero, pero transferir la propiedad a un tercero a su fallecimiento.*



¿Qué importancia tiene para usted retener la titularidad de su inmueble? Muchas personas mantienen la propiedad porque tiene mucho apego sentimental por su casa y quiere dejarla en herencia a sus hijos. Alternativamente, si no se tiene descendientes, o sus descendientes son independientes económicamente, puede pensar que legarles la propiedad no sea prioritario y desee transferir su inmueble en vida a un tercero. En uno u otro caso, existen productos de monetización en el mercado que se adaptan a estas necesidades.

CUESTIÓN 4. *Para usted, dejar herencia a sus descendientes...*

- a) Es prioritario, aunque me suponga disminuir mi calidad de vida.*
- b) No es prioritario, si bien me gustaría legar en la medida de lo posible.*



Dejar herencia a los hijos o descendientes es una cuestión controvertida. Pueden aparecer conflictos de intereses entre padres e hijos, o entre los propios hijos. Con esta pregunta deseamos que reflexione sobre ello. Quizá para usted es prioritario legar su patrimonio, por lo que algunas fórmulas de monetización podrían ser más adecuadas que otras.



CUESTIÓN 5. Si vendiese su vivienda, ¿cómo le gustaría disponer de los ingresos extra?

- a) En forma de renta vitalicia (pago mensual de por vida).
- b) En un ingreso único.
- c) Una combinación de ambas: renta vitalicia más ingreso único.

La mayoría de las personas consultadas al respecto nos comentan que, en caso de vender la vivienda, prefieren percibir los ingresos en forma de renta vitalicia. De esta forma se garantizan unos ingresos periódicos hasta el fallecimiento.

Lo importante de esta pregunta es que conozca las implicaciones de las tres opciones de respuesta. Si usted opta por una renta que esté disponible de por vida, existe un riesgo de que fallezca de forma repentina y no pueda beneficiarse del valor íntegro de su vivienda. Por el contrario, si decide recibir los pagos en un ingreso único, corre el riesgo de no administrar adecuadamente estos recursos. Es decir, no tener una disciplina de gasto sostenible. Son solo dos aspectos para la reflexión sobre algunos de los productos que describimos en este informe.

Estamos seguros de que este simple cuestionario le habrá ayudado a conocer mejor cuáles son sus preferencias y restricciones respecto a su patrimonio inmobiliario. Con estas respuestas, usted ya está preparado para interiorizar las alternativas de monetización que veremos en el siguiente capítulo y escoger aquella que, llegado el caso, podría acomodarse en mejor medida a sus circunstancias personales.

02

Los productos de monetización de la vivienda

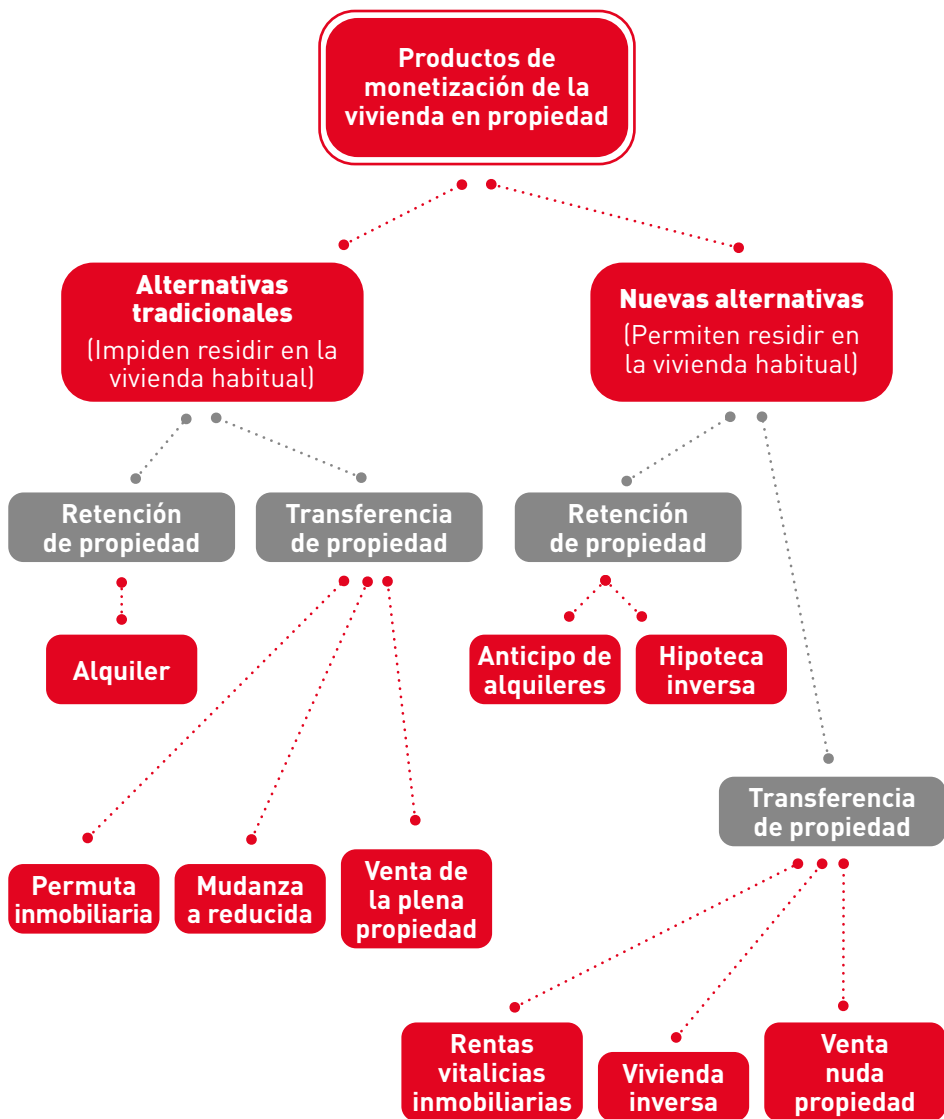


PANORÁMICA DE LOS PRODUCTOS DE MONETIZACIÓN

Como una imagen vale más que mil palabras, hemos resumido todos los productos de monetización en el gráfico de la figura 1. Este esquema ofrece, de una forma sencilla y clara, una guía sobre los productos disponibles en el mercado para convertir su inmueble en liquidez.

Como muestra la figura 1, los productos de licuación de la vivienda en propiedad pueden clasificarse en dos grupos principales: las alternativas tradicionales y las nuevas alternativas de monetización. Si bien ambas opciones permiten obtener liquidez a partir del patrimonio inmobiliario, su diferencia principal estriba en la permanencia o no en el hogar.

Figura 1. Panorámica de productos de monetización de la vivienda en propiedad



Fuente: figura extraída del libro *Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad*, por Juan Ángel Lafuente y Pedro Serrano, Ed. McGraw-Hill, 2022, con permiso de los autores.

LAS ALTERNATIVAS TRADICIONALES

El mayor inconveniente de las alternativas tradicionales es que implican el abandono del hogar. Generalmente, la forma habitual de obtener ingresos extras durante la jubilación utilizando la vivienda en propiedad ha sido la venta de la vivienda, o su alquiler. Como señalamos con anterioridad, muchos jubilados que residían en grandes ciudades han optado por mudarse a su segunda residencia – por ejemplo, su casa en el pueblo–, bien vendiendo su vivienda en la capital o bien alquilándola a estudiantes o jóvenes profesionales.

Las opciones tradicionales de monetización se dividen en dos grupos, en función de si transfieren la propiedad o la retienen. En el primer conjunto se encuentra la venta de la plena propiedad, quizá la figura más ampliamente utilizada. Pero existen también otras figuras menos conocidas como la mudanza a una vivienda más reducida, y la permuta inmobiliaria⁵. En todas estas opciones el propietario siempre transmite la propiedad de la vivienda con el objetivo de obtener liquidez inmediata.

En el grupo de alternativas tradicionales que retienen la propiedad está el alquiler. Dentro del alquiler, la forma más habitual es la de uso residencial (larga estancia). Sin embargo, en los últimos años han surgido nuevas opciones de alquiler basadas en su

5 Una permuta inmobiliaria es un contrato por el cual cada uno de los contratantes se obliga a dar una cosa por otra. Tradicionalmente, estos contratos se han utilizado para operaciones donde el propietario de un terreno edificable acuerda con un promotor la edificación de un conjunto de viviendas sin necesidad de abonar cantidad alguna por el mismo y a cambio de la propiedad de alguna de ellas. Sin embargo, el ámbito de estos contratos es extensible a otro tipo de circunstancias, como el intercambio de viviendas –por ejemplo, una situada en una gran capital frente a otra en una ciudad más pequeña– con la consiguiente liquidación de diferencia de precios en favor del propietario del inmueble con mayor valor.

uso turístico y/o vacacional (corta estancia), gracias al impulso de plataformas digitales que canalizan la oferta de este tipo de alojamientos.

LAS NUEVAS ALTERNATIVAS DE MONETIZACIÓN DE LA VIVIENDA

No todos los jubilados poseen una segunda residencia. Y aquellos que solo tienen una probablemente no deseen abandonarla por diversas razones. Por ejemplo, porque desean estar cerca de sus hijos, porque están contentos con el nivel de servicios donde viven o, simplemente, porque se encuentran cómodos en el lugar donde han residido tantos años.

Para este segmento de la población, las nuevas alternativas de monetización permiten conciliar su deseo de continuar residiendo en su vivienda y obtener ingresos extra.

Al igual que hicimos con las alternativas tradicionales, hemos dividido en dos categorías estas nuevas alternativas de monetización: las que implican una transferencia en vida de la propiedad de la vivienda, y aquellas que retienen la propiedad.

A continuación, nos detendremos brevemente en cada una de estas categorías.

Nuevas alternativas: transferencia de propiedad

Las nuevas alternativas de monetización basadas en la transferencia de la propiedad de la vivienda permiten obtener liquidez

mediante la venta del inmueble en vida, pero reteniendo el derecho a residir en él de forma vitalicia.

En otras palabras, el propietario cede la titularidad de su vivienda (por la que obtiene liquidez), y se reserva el derecho a habitar en el inmueble hasta su fallecimiento. Dentro de este tipo de alternativas figuran la venta de la nuda propiedad, la vivienda inversa y las rentas vitalicias inmobiliarias.

La *venta de la nuda propiedad* descansa en un principio jurídico por el cual es posible escindir la plena propiedad de una vivienda en dos derechos: el derecho a ser titular de un bien (nuda propiedad) y el derecho a su uso y disfrute (usufructo). En este sentido, el pleno propietario de una vivienda puede vender la titularidad de la misma y retener su uso y disfrute. Con este producto, el propietario sénior de la vivienda puede obtener en torno a un 30-75 % del valor de mercado de su inmueble, en función de su edad. Y manteniendo, insistimos, su derecho a residir en él de por vida.

En la *vivienda inversa*, el propietario vende la plena propiedad de la vivienda y pasa a ser inquilino vitalicio de la misma. Es decir, la formalización de una venta por el mecanismo de la vivienda inversa involucra dos contratos: uno de compraventa y otro de alquiler vitalicio. Con esta fórmula de monetización se puede obtener liquidez por el 50-80 % (incluso cifras superiores) del valor de mercado de la vivienda, en función de la edad del beneficiario.

Un breve inciso: quizá habrá notado que existe una diferencia de liquidez entre la nuda propiedad y la vivienda inversa, siempre a favor de la vivienda inversa. Esta discrepancia radica en la naturaleza jurídica del contrato. El vendedor de la vivienda



inversa es inquilino vitalicio, pudiendo –si lo desea– abandonar el domicilio definitivamente. Por el contrario, el usufructuario retiene el derecho a habitar el inmueble de forma vitalicia, aun cuando no resida en él. En este sentido, el usufructuario puede alquilar la vivienda, pero el inquilino vitalicio no. En otras palabras, el usufructuario retiene un derecho más valioso que el inquilino, percibiendo menos por el valor del inmueble.

Por último, las *rentas vitalicias inmobiliarias* también permiten mantener la residencia y obtener ingresos, transfiriendo la propiedad en vida. En esencia, consiste en poner en contacto dos partes interesadas donde una de ellas vende la vivienda –el jubilado sénior– y la otra –el inversor– toma posesión de la misma a su fallecimiento. A cambio del inmueble, el inversor se

compromete al pago de una renta mensual hasta el fallecimiento del séniór⁶. La cuantía de la renta se estipula en función de la edad del séniór (y, en definitiva, de la esperanza de vida en el momento de contratar), del valor de la vivienda y de si se desea un pago anticipado único por importe de una fracción del valor de la vivienda.

Nuevas alternativas: retención de la propiedad

En este segundo bloque de nuevas alternativas de monetización, el propietario recibe financiación, pero retiene la propiedad del inmueble. Estas opciones pueden ser útiles para aquellos interesados en, por ejemplo, transmitir la vivienda a sus herederos.

Existen dos opciones dentro de este bloque: la hipoteca inversa y el anticipo de alquileres.

La *hipoteca inversa* (no confundir con la vivienda inversa) es simplemente un préstamo contra el valor del inmueble. Se llama hipoteca inversa en contraposición a una hipoteca tradicional: en la hipoteca inversa, utilizamos un inmueble en propiedad para solicitar un préstamo. Por el contrario, en la hipoteca tradicional, solicitamos el préstamo para comprar la casa.

En resumen, la hipoteca inversa es un crédito con la vivienda como garantía que se devolverá al deceso del propietario. Esta

6 La renta vitalicia inmobiliaria es un contrato entre partes realizado ante notario, donde el propietario de una vivienda vende la nuda propiedad del inmueble (manteniendo el usufructo vitalicio de la vivienda) a cambio de recibir una renta mensual vitalicia, usualmente de periodicidad mensual. Dicha operación es diferente de un seguro de renta vitalicia, la cual debe suscribirse con una entidad aseguradora. En este sentido, la operación no precisa de la elaboración de una nota técnica y/o reserva de capital regulatorio de cara a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

vía de financiación permite obtener en torno al 25-50 % del valor del inmueble, en función de la edad del individuo. El crédito puede disponerse en forma de un pago único, una renta vitalicia o una combinación de ambas.

Al fallecimiento del propietario, los herederos de una vivienda sobre la que pesa una hipoteca inversa tienen dos posibilidades: pueden reintegrar el principal y los intereses de la deuda a la entidad financiadora para tomar posesión de la vivienda, o pueden liquidar la garantía del préstamo –vender la casa– y recibir el remanente de la liquidación una vez abonado el préstamo. En términos generales, el valor del principal más intereses al momento del fallecimiento del propietario suele oscilar entre el 65 y el 75 % del valor del inmueble, quedando pues un remanente del 25-35 % para los herederos.

Finalmente, el *anticipo de alquileres* es una figura muy reciente de monetización que consiste en ceder la explotación del alquiler de la vivienda (que no la propiedad) a un tercero, quien nos proporcionará financiación. Veamos esto con un ejemplo.

Imagine que un señor de 85 años, propietario del inmueble en el que habita, desea trasladarse a una residencia medicalizada para estar mejor atendido. Desgraciadamente, esta persona no puede sufragar el coste de su estancia en la institución geriátrica, pues el precio de la misma asciende a 1.000 € mensuales. Por supuesto, este señor podría alquilar su vivienda para costear la mensualidad de la residencia, pero los ingresos por este concepto tan solo le reportarían unos 800 € mensuales, una cantidad insuficiente para satisfacer la cuantía de dicha residencia.

El anticipo de alquileres es una fórmula de monetización que puede resolver esta situación. Mediante este producto, una entidad financia la liquidez que necesita este señor a cargo de las rentas por el alquiler de su vivienda. En este caso, la cantidad financiada será de 200 € mensuales, que es la diferencia entre los ingresos mensuales por el alquiler de la vivienda (+800 €) y el coste de la residencia (-1.000 €/mes).

Al fallecimiento del propietario del inmueble, sus herederos deberán liquidar a la entidad financiadora la deuda acumulada, devolviendo todo el capital prestado más los intereses. Esta devolución podrá efectuarse de dos formas: saldando directamente el montante de la deuda, o, quizá esta sea más novedosa, permitiendo a la entidad la explotación del alquiler de la vivienda el tiempo necesario hasta devolver la deuda.

Volviendo al ejemplo anterior, imagine que tras el fallecimiento del propietario la deuda más intereses asciende a 16.000 €. Los herederos de la vivienda podrán: 1) devolver íntegramente esos 16.000 € a la entidad financiadora, o 2) dejarle en explotación el alquiler de la vivienda durante el tiempo necesario para restituir esos 16.000 €, que son 20 meses de alquiler. Tras ese periodo, la entidad se retira y los herederos dispondrán del inmueble a su conveniencia.

Es importante remarcar que, tanto en la hipoteca inversa como en el anticipo de alquileres, en ningún momento se produce transferencia de la propiedad a la entidad financiadora. La posesión del inmueble siempre la retiene el propietario sénior en vida, y sus descendientes o herederos a su fallecimiento.

03

**En qué fijarse
al contratar**



¿QUÉ DEBO TENER EN CUENTA AL MONETIZAR MI VIVIENDA?

En la elección de un producto de monetización de la vivienda deberá considerar los siguientes aspectos:

- el inmueble que desea monetizar;
- la edad del beneficiario;
- la fiscalidad del producto de monetización contratado;
- los costes de la operación.

A continuación, comentaremos brevemente la importancia de estos factores.

El inmueble que desea monetizar

Si desea monetizar su vivienda, un primer aspecto importante es su precio de mercado. Cuanto mayor sea el valor del inmueble, mayor será la financiación que obtendrá por el mismo, con independencia del producto de licuación que utilice.

Un segundo aspecto es la localización del inmueble. Por ejemplo, si la vivienda está en una gran capital o en una provincia; o si está en la costa o en el interior, o pertenece a una población de menos de 50.000 habitantes. Por supuesto, el estado de la vivienda es otro aspecto importante a tener en cuenta, así como la existencia de cargas –por ejemplo, una hipoteca– que pesen sobre la vivienda.

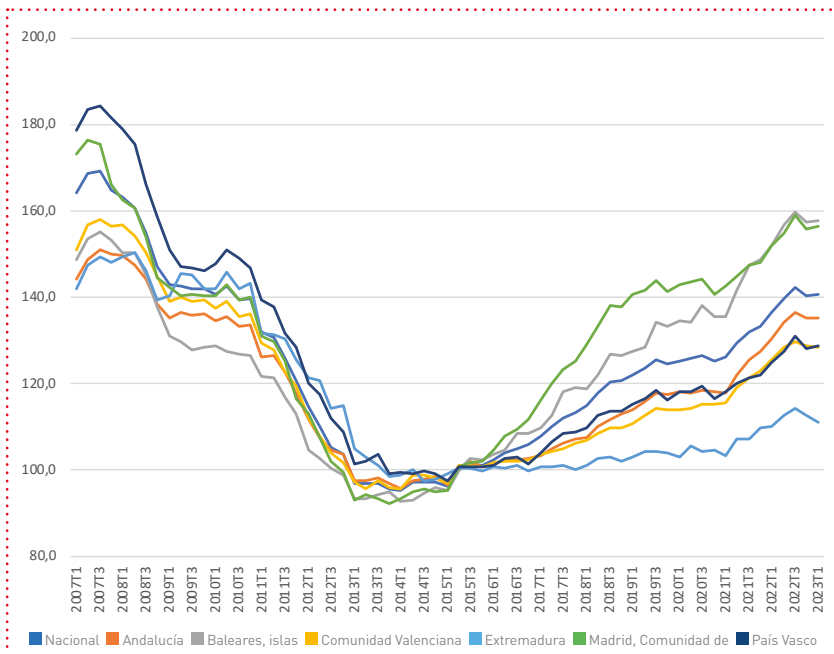
Como norma general, las viviendas en grandes capitales y/o zonas concurridas de la costa suelen ser más valoradas frente a otros inmuebles en localidades menos pobladas. Asimismo, la existencia de cargas puede ser un impedimento para la contratación de estos productos o, en su caso, disminuir la financiación que pueda conseguir.

En tercer lugar, es importante señalar que el precio de mercado de la vivienda está sujeto a fluctuaciones, bien durante el ciclo económico, bien entre comunidades autónomas (CC. AA.).

Veamos la influencia del ciclo económico en el valor de la vivienda. A modo de ejemplo: una vivienda en España cuyo valor de mercado en el primer trimestre de 2007 era de 230.000 €, en el primer trimestre de 2014 se había reducido a aproximadamente

145.000 €⁷. En este sentido, conocer en qué punto del ciclo nos encontramos –¿estamos en un período de expansión? ¿nos encaminamos hacia una crisis?– nos ayudará a maximizar los recursos obtenidos por monetizar nuestra vivienda.

Figura 2. Variabilidad del precio de la vivienda de segunda mano



Fuente: INE.

Igualmente, la localización de la vivienda influye. Este es el mensaje que nos transmite la figura 2, donde se muestra la evolución del precio (promedio) de la vivienda de segunda mano desde 2007 hasta 2023 para diferentes CC. AA. Como muestra la figura,

7 Información extraída del Índice de Precios de la Vivienda de segunda mano, elaborado por el INE.

un inmueble cuyo precio de mercado en el segundo trimestre de 2015 fue de 250.000 €, alcanzó un valor en el primer trimestre de 2023 de 395.279 € en las islas Baleares. En el caso de Extremadura, el precio fue de 277.168 € (casi 120.000 € menos). Como ve, la influencia del ciclo económico en los precios de la vivienda también está condicionado por la comunidad autónoma en la que se encuentra el inmueble.

Para finalizar, nos gustaría exponer dos apuntes. El primero: si posee varias viviendas, decida con antelación cuál de ellas será su vivienda habitual. Ciertos productos, como la hipoteca inversa, deben realizarse forzosamente sobre dicha vivienda⁸. Igualmente, la exención fiscal por la venta de la nuda propiedad se aplicará siempre sobre la vivienda habitual⁹. Y segundo: cuente con una estimación de la mensualidad que (hipotéticamente) obtendría al alquilar su vivienda. Este dato es importante porque esta cuantía se utiliza para calcular el valor de seguir residiendo en su domicilio. Afortunadamente, las plataformas digitales del mercado de vivienda de segunda mano ofrecen información sobre la evolución del precio medio de alquiler del metro cuadrado a nivel provincial (e incluso local).

En resumen, el precio de la vivienda y su localización están directamente relacionados con la financiación que puede obtener de ella. Existen características individuales (localización, estado del inmueble, cargas) y externas (ciclo económico) que son determinantes para recibir una buena oferta de monetización.

8 Según la Agencia Tributaria, se entiende por vivienda habitual la edificación que constituya la residencia del contribuyente durante un plazo continuado de al menos tres años.

9 La serie de requisitos a cumplir para que la ganancia de capital esté exenta de tributación puede encontrarse aquí: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/vivienda-otros-inmuebles/que-ocurre-cuando-vendo-inmueble/transmision-vivienda-habitual-mayores-65-anos.html> [consulta: 11 de agosto de 2023].

La edad del beneficiario

La edad es la segunda variable clave al monetizar su vivienda. En términos generales, cuanto mayor sea la edad del beneficiario, más percibirá por su inmueble.

La explicación de lo anterior es sencilla: cuando se financia la monetización de un inmueble, el inversor –una entidad aseguradora o financiera– hará un cálculo de la esperanza de vida del séniór. El propósito de este cómputo es estimar el tiempo que (hipotéticamente) el séniór habitará en el inmueble. Durante este período de ocupación, el inversor no dispondrá plenamente del inmueble, algo que supone un coste para dicho inversor. Para compensarle ese coste, al precio de mercado de la vivienda se le sustrae una cantidad ligada a ese tiempo de ocupación esperado. Por ello, cuanto mayor sea el séniór, más percibirá este por la monetización de su inmueble; simplemente, porque el valor de seguir residiendo en su vivienda habitual será menor.

Veamos un ejemplo¹⁰. Imagine que un señor de 70 años desea monetizar su vivienda, cuyo precio de mercado se tasa en 250.000 €. El alquiler de un precio similar en la zona es de 800 € mensuales. De acuerdo a las estadísticas, el tiempo esperado de

10 Por supuesto, un cálculo real implica algunas consideraciones técnicas adicionales como el valor temporal del dinero –entre otras–, pero creemos que esta sencilla simulación le ayudará a entender la intuición económica detrás del valor de ocupación de un inmueble.



ocupación del inmueble por parte del sénior sería de 15 años¹¹. Por tanto, una multiplicación arroja que el valor de ocupación del inmueble es de 144.000 € (= 15 años x 12 mensualidades x 800 € /mensualidad). En otras palabras, el valor del inmueble manteniendo el derecho de uso y disfrute del actual propietario sería de 106.000 € (= 250.000 € - 144.000 €).

Para que se haga una idea del impacto de la edad en una oferta de monetización, la tabla 1 simula la venta de una nuda propiedad por una señora cuyo inmueble está valorado en 250.000 €.

11 En España, la esperanza de vida al nacer en el año 2023 es de 85,8 años para las mujeres, y 80,2 para los hombres. Sin embargo, la esperanza de vida cambia con la edad. En nuestro caso, los datos revelan que la esperanza de vida una vez alcanzada la edad de 70 años es de 15,37 años para los hombres y 18,72 años para las mujeres. Los datos recogidos son para el año 2022. Fuente: INE. Véase: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=36775> [consulta: 11 de agosto de 2023].

Como puede apreciarse en la tabla, a mayor edad del beneficiario, mayor cuantía de la oferta; el valor del derecho a disfrutarla de forma vitalicia es menor.

Existen otros aspectos relevantes sobre la influencia de la edad en las ofertas de monetización que debe conocer. Por ejemplo, las mujeres son –en promedio– más longevas que los hombres. En este sentido, es esperable que, sobre la misma vivienda, y en igualdad de condiciones de salud, una oferta de monetización a una mujer sea inferior a la que se haga de un varón de la misma edad.

Tabla 1. Valor de la nuda propiedad en función de la edad del beneficiario

	Edad beneficiario (años)		
	65	75	85
Valor nuda propiedad (€)	95.292,52	136.247,64	180.133,05

El cálculo ha sido realizado para una mujer cuyo inmueble está valorado en 250.000 €, con precio de alquiler mensual estimado de 800 € y a un tipo de descuento del 4 % anual.

Fuente: elaboración propia.

Finalmente, es importante que posea una aproximación inicial sobre los años de vida saludable esperados. Esta cifra –los años de vida saludable– le permitirá una estimación inicial del tiempo que podrá utilizar su vivienda habitual tal y como lo venía haciendo antes de su jubilación. En el caso de España, los últimos datos disponibles nos indican que, a la edad de 65 años, el tiempo de vida saludable se aproxima a los 11 años y medio, tanto en mujeres como hombres. Es decir, una estimación de partida bastante razonable es que los problemas de salud (movilidad reducida,

atenciones especiales, etc.) tenderán a manifestarse a partir de los 75 años en adelante. Y especialmente a partir de los 80 años en el caso de las mujeres¹².

En conclusión, ¿qué implicaciones prácticas podemos sacar de todo lo mencionado respecto a la edad? Fundamentalmente, tres. La primera es que a mayor edad, mejor oferta de monetización. La segunda, que la necesidad de recursos financieros será progresivamente mayor a partir de los 75 años, como consecuencia del deterioro esperado de la salud. Y tercero, que las mujeres son generalmente más longevas que los hombres, lo que incrementa sus probabilidades de habitar en soledad, una circunstancia que apareja más gastos.

Un apunte final: cuando se trata de una pareja, el valor de la oferta de monetización siempre se calculará respecto de la persona de menor edad, pues es la que tiene mayor probabilidad de seguir habitando la vivienda. En cualquier caso, e independientemente de qué cónyuge fallezca en primer lugar, el otro miembro de la pareja seguirá disfrutando del inmueble hasta su deceso.

La fiscalidad de los productos

En términos generales, la fiscalidad de los productos de monetización se divide en tres grupos, en función de la naturaleza del instrumento que financia la operación¹³.

12 Datos proporcionados por el Ministerio de Derechos Sociales y Agenda 2030 sobre solicitudes de ayuda a la dependencia por edad y sexo del solicitante.

13 La fiscalidad puede variar en función del territorio en que se realice la operación, por aplicación de las normas específicas de las haciendas forales, o el ejercicio de sus competencias por las comunidades autónomas del territorio común.

El primer grupo comprende todos aquellos productos de monetización en los que se *transfiere la propiedad* de la vivienda. Este es el caso de la venta de la plena propiedad, la vivienda inversa o la venta de la nuda propiedad. En todos estos casos, la ganancia patrimonial derivada de la transmisión de la vivienda habitual para mayores de 65 años o personas en dependencia severa está exenta de tributación en el impuesto de la renta de las personas físicas (IRPF)¹⁴. Dicha exención se aplica tanto si la vivienda habitual se transmite a cambio de un capital, como si lo es a cambio de una renta temporal o vitalicia.

El segundo grupo lo constituyen las alternativas basadas en el alquiler, bien mediante abandono del hogar –alquiler residencial y vacacional– o el traslado a una residencia –anticipo de alquileres–. En ambos casos, las rentas percibidas se incluyen como rendimientos del capital inmobiliario en la base del IRPF y tributan al tipo correspondiente. Es importante señalar que aquellos rendimientos que provengan de un alquiler de un inmueble destinado para el uso de vivienda habitual gozarán de una reducción con carácter general del 50 % sobre el rendimiento neto¹⁵.

El tercer grupo está formado por las rentas percibidas por una hipoteca inversa. En este caso, las cantidades que se perciben no tributan, puesto que son disposiciones de un crédito o préstamo. Asimismo, la disposición adicional primera de la Ley 41/2007

14 Véase <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/vivienda-otros-inmuebles/que-ocurre-cuando-vendo-inmueble/transmision-vivienda-habitual-mayores-65-anos.html> [consulta: 11 de agosto de 2023].

15 La Ley 12/2023, de 24 mayo, por el derecho a la vivienda contempla otras reducciones en función de la edad del inquilino o localización del inmueble en una zona de mercado residencial tensionado. Para más detalle, puede consultarse el texto legal en: <https://www.boe.es/boe/dias/2023/05/25/pdfs/BOE-A-2023-12203.pdf> [consulta: 11 de agosto de 2023].



exime a la hipoteca inversa del impuesto de actividades jurídicas documentadas (IAJD), así como bonifica algunos gastos jurídicos y notariales¹⁶.

En términos generales, podemos afirmar que para personas mayores de 65 años que utilicen su vivienda habitual para financiarse existen buenos incentivos fiscales. Para aspectos más específicos, hemos incluido una breve sección de fiscalidad en las fichas individuales de cada producto que figuran en el capítulo 5.

Los costes de la operación

Tenga en cuenta que monetizar su casa es una operación de financiación llevada a cabo por un intermediario –un despacho de

16 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 y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria. En adelante, Ley 41/2007.



abogados o una consultora– o un emisor –una entidad aseguradora o financiera–. Por tanto, es una operación que conlleva unos costes asociados, fundamentalmente de tres tipos: el coste de financiación, las comisiones de corretaje y los gastos notariales.

Respecto al coste de financiación, es importante contrastar los tipos vigentes en el mercado antes de efectuar la transacción¹⁷. A través de conversaciones mantenidas con agentes del mercado sabemos que, por ejemplo, la hipoteca inversa actual se está ofertando a un tipo fijo anual entre el 5,5 y el 6,5 %. En el caso del anticipo de alquileres, la financiación se produce en torno al 5 % anual.

Por otro lado, un intervalo de referencia para el tipo de descuento aplicable a una operación de nuda propiedad o una vivienda

17 En general, el coste de financiación en los mercados financieros está influenciado por los tipos de interés aplicados por los bancos centrales.

inversa podría situarse entre el 7 y el 9 % en la actualidad, dependiendo de las características de la propiedad y su propietario.

Respecto a las comisiones de corretaje, la contratación de un producto de monetización involucra unos gastos de gestión que la entidad financiadora o el intermediador repercute directamente al cliente. Entre estas comisiones están los gastos de apertura, estudio y gestión, o la propia tasación del inmueble.

Además, figuran los gastos oficiales, que comprenden las costas notariales y de registro. En este grupo figurarían el impuesto de actos jurídicos documentados o la inscripción en el registro de la propiedad, entre otros.

Finalmente, en el caso particular de la hipoteca inversa, la normativa obliga a la contratación de un servicio de asesoramiento independiente previo a la firma del producto¹⁸.

En resumen, los costes de la operación de monetización involucran el coste de financiación más las comisiones asociadas a la operación. La elección de una oferta de monetización debe guiarse por un bajo coste de financiación y, en lo posible, las menores comisiones asociadas a la contratación del producto. En cualquier caso, recomendamos que siempre compare las condiciones de financiación ofertadas por varios operadores.

18 Disposición adicional primera de la Ley 41/2007, y orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios.

04

Cómo elegir el producto adecuado

GUÍA PARA SELECCIONAR UN PRODUCTO DE MONETIZACIÓN

A tenor de lo visto hasta ahora, ¿qué productos de monetización son adecuados para mí?

Para no perderse entre la variedad de opciones de monetización, hemos elaborado un breve test que le ayudará a encajar sus preferencias y objetivos con los distintos contratos vistos hasta ahora.

Si usted es una persona jubilada o próxima a la jubilación, cuya pensión pública no financia adecuadamente su nivel de vida, y es propietaria de una vivienda libre de cargas, estas preguntas le ayudarán muy probablemente a seleccionar la mejor opción de monetización de su inmueble:

1. Le ofrecen una suma de dinero por su vivienda, ¿desearía seguir residiendo en ella o mudarse a otro lugar?
2. Tiene claro que desea permanecer en su hogar, ¿desearía mantener la propiedad del mismo?
3. Desde el punto de vista de la planificación financiera, ¿cómo desearía disponer de esos ingresos extra?

Veamos qué productos de monetización son adecuados para usted en función de sus respuestas¹⁹.

19 En el contexto de la normativa MIFID II, a esto se lo conoce como un test de idoneidad. Consiste en evaluar que el producto se adecue a las características, preferencias y situación financiera del cliente específico en cuestión.



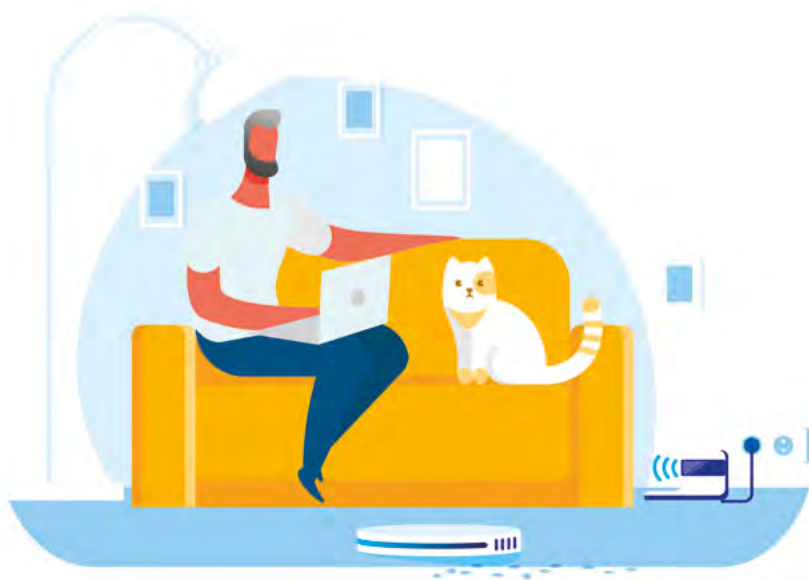
CUESTIÓN 1. *Le ofrecen una suma de dinero por su vivienda, ¿desearía seguir residiendo en ella o mudarse a otro lugar?*

a) *No, desearía cambiar de domicilio.*

En este caso, sus opciones más adecuadas son la venta de la plena propiedad, el alquiler o la mudanza a una vivienda más reducida. Estas alternativas le permiten extraer el mayor valor de su vivienda, a costa de tener que abandonarla.

b) *Sí, deseo seguir residiendo en mi vivienda.*

Las nuevas alternativas de monetización pueden ser los productos que usted necesita. En este grupo encontrará productos como la nuda propiedad, la vivienda inversa o la hipoteca inversa, entre otros.





CUESTIÓN 2. Tiene claro que desea permanecer en su hogar, ¿desearía mantener la propiedad del mismo?

- a) *No, no me preocuparía dejar de ser el propietario. Bajo esta premisa, usted podría maximizar la cantidad de dinero obtenida mediante la venta en vida de su vivienda. En este sentido, los productos que podrían ajustarse a sus necesidades son la venta de la nuda propiedad, la vivienda inversa y las rentas vitalicias inmobiliarias. En todos estos productos, si bien venderá la vivienda y transferirá la propiedad del inmueble a un tercero, seguirá reteniendo el derecho a residir en él de forma vitalicia.*
- b) *Sí, deseo retener la propiedad del inmueble. En este caso, existen dos opciones: la hipoteca inversa y el anticipo de alquileres. Como ya hemos explicado, la hipoteca inversa es un préstamo contra el valor de la vivienda a devolver por los herederos, quienes decidirán si liquidan la vivienda o reintegran la deuda. Por otro lado, el anticipo de alquileres también permite retener la propiedad, dejando al inversor la explotación del alquiler del inmueble el tiempo necesario hasta devolver la deuda. Con estas alternativas, en ningún momento se produce transferencia de la propiedad al inversor, a costa de una menor cuantía en la financiación.*



CUESTIÓN 3. *¿Cómo desearía disponer de esos ingresos extra?*

Aquí básicamente hay tres opciones:

- a) Percibir el dinero en un único ingreso en el momento de firmar el contrato.*
- b) Disponer del dinero en forma de ingresos mensuales.*
- c) Percibir un ingreso inicial, pero también ingresos mensuales.*

Las observaciones en este caso son dos. Por un lado, si su respuesta fue recibir en un único pago la cuantía de la monetización, deberá planificar usted mismo cómo utilizar el dinero ingresado hasta su fallecimiento. Esto es importante, puesto que un exceso de optimismo en el momento de la percepción de la liquidez puede llevarle a tensiones financieras en el futuro.

Si, por el contrario, usted desea percibir el dinero en forma de ingresos mensuales, aunque no sabe si también recibir algo más al principio, compruebe si la renta mensual acordada con el intermediario financiero satisface sus necesidades y si estará disponible hasta el fallecimiento (renta vitalicia) o hasta una fecha determinada.

05

**Fichas resumen
de productos**

1. VENTA DE LA NUDA PROPIEDAD

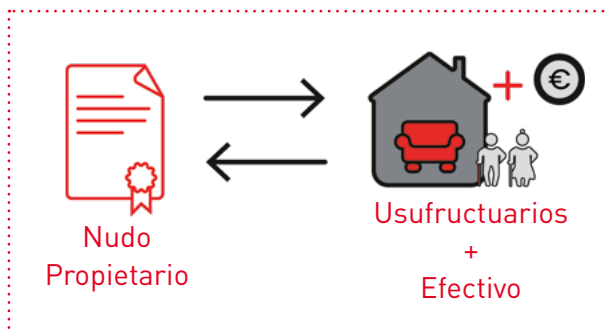
¿Qué es?

La plena propiedad de un inmueble puede escindirse en dos derechos: el derecho a ser propietario de un bien (nuda propiedad) y el derecho a su uso y disfrute (usufructo).

Por tanto, la nuda propiedad implica el derecho que tiene una persona sobre un inmueble, siendo única y exclusivamente propietaria.

A través la venta de la nuda propiedad, el pleno propietario de una vivienda puede ceder la titularidad de la misma y retener su uso y disfrute.

¿Cómo funciona?



El propietario del inmueble ofrece la venta de la nuda propiedad a través de un intermediario, como una inmobiliaria o un despacho de abogados.



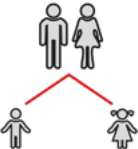

El inversor compra la nuda propiedad de la vivienda mediante el pago de una suma única. Por su parte, el vendedor de la nuda propiedad (usufructuario) retiene el uso y disfrute del inmueble.

Al fallecimiento del usufructuario, el nudo propietario adquiere la plena propiedad sobre la vivienda. Los herederos del usufructuario no tienen derecho alguno sobre el inmueble.

Un caso real¹









Una mujer de 76 años, con vivienda por valor de tasación de 360.000 € y ubicada en Madrid capital, transmite la nuda propiedad de la vivienda por un pago único de 179.300 €.

Características

 <p>¿Cuánto dinero obtiene?</p>	 <p>¿Puede seguir residiendo en la vivienda?</p>	 <p>¿Y los herederos?</p>	 <p>Figura legal</p>	 <p>Tramo de edad sugerido</p>
<p>30-75 % precio mercado</p>	<p>Sí</p>	<p>No tienen opción de adquirir la propiedad</p>	<p>Venta nuda propiedad</p>	<p>A partir de 70 años</p>

1 Extraído del libro "Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad" (2022), por J.A. Lafuente y P. Serrano, Ed. McGraw-Hill – Aula Magna.

¿Qué protección ofrece?

Riesgo de longevidad	Riesgo de fallecimiento prematuro	Riesgo de dependencia y agravamiento	Riesgo de inflación
			
			
Si los ingresos se destinan a rentas vitalicias		Si los ingresos se destinan a rentas vitalicias	

Fiscalidad

- El usufructuario (antiguo propietario) deberá tributar en el IRPF por la ganancia patrimonial generada por la transmisión de la nuda propiedad. Estará exento si es mayor de 65 años y vende la nuda propiedad de su vivienda habitual.
- Si la venta de nuda propiedad es de una segunda vivienda, no hay exención salvo si se cumplen condiciones muy estrictas de vulnerabilidad financiera.
- La legislación permite, asimismo, la exención de tributación en el caso de personas que se encuentren en situación de dependencia severa o gran dependencia, siempre que se lleve a cabo de conformidad con la regulación financiera relativa a los actos

de disposición de bienes para asistir a las necesidades económicas de vejez y de dependencia.

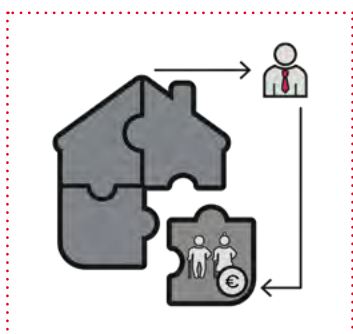
- Si la venta de la nuda propiedad se recibe en forma de renta vitalicia, existe una exención del 92 % de los importes periódicos para los mayores de 70 años. En caso de una renta temporal, la exención es algo menor (75-88 %).
- El comprador de la nuda propiedad deberá abonar el impuesto sobre transmisiones patrimoniales, tanto en el momento de la adquisición de la nuda propiedad, como en el momento de extinción del derecho del usufructuario. Recuerde que cada comunidad autónoma tiene normativa específica de gravámenes sobre este tributo.
- La plusvalía municipal corre a cargo del vendedor. No obstante, si el vendedor es mayor de 65 años y vende su vivienda habitual, está exento del pago.

2. VIVIENDA INVERSA

¿Qué es?

Es la venta de la plena propiedad de la vivienda y, conjuntamente, la constitución de un contrato de alquiler vitalicio en favor del (ya antiguo) propietario de la vivienda.

¿Cómo funciona?



La vivienda inversa es un contrato por el cual el propietario del inmueble vende la plena propiedad de la vivienda a cambio de una cantidad monetaria, con la peculiaridad de que este seguirá residiendo en el inmueble mediante un contrato de alquiler vitalicio.

Al fallecimiento del inquilino –o su abandono voluntario de la vivienda–, el comprador dispone plenamente de la propiedad.

Jurídicamente, este producto involucra dos transacciones: una compraventa de la vivienda y un alquiler a muy largo plazo que excede la esperanza de vida del inquilino. Ambos contratos se formalizan en el mismo momento ante notario, y pueden ser inscritos en el Registro de la Propiedad a voluntad del vendedor-inquilino.

La particularidad de la fórmula de vivienda inversa comercializada en el mercado español es que se establece un valor por el alquiler vitalicio de la vivienda. En caso de que el vendedor abandonara la casa antes de lo previsto, ya sea por fallecimiento o *motu proprio*, él o sus herederos percibirán el importe correspondiente a la parte del arrendamiento que no ha disfrutado.



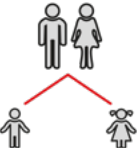


Un caso real²

Una persona de 86 años acordó un precio de compraventa de su vivienda por importe de 460.000 €. El cliente percibió 400.000 € en forma de capital en notaría y 60.000 € en concepto de bolsa de alquiler no consumido.









De la bolsa de alquiler de 60.000 € se detraen las mensualidades futuras. En caso de fallecimiento prematuro del beneficiario, el remanente de esta bolsa pasa a disposición de los herederos. Si, por el contrario, el beneficiario agota esa bolsa, no ocurriría nada: seguiría habitando en la vivienda de forma vitalicia.

2 Extraído del libro *Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad*, por J. A. Lafuente y P. Serrano, Ed. McGraw-Hill – Aula Magna, 2022.

Características

 <p>¿Cuánto dinero obtiene?</p>	 <p>¿Puede seguir residiendo en la vivienda?</p>	 <p>¿Y los herederos?</p>	 <p>Figura legal</p>	 <p>Tramo de edad sugerido</p>
<p>50-85 % precio mercado</p>	<p>Sí</p>	<p>No tienen opción de adquirir la propiedad</p>	<p>Venta plena propiedad junto con contrato de arrendamiento vitalicio</p>	<p>A partir de 70 años</p>

¿Qué protección ofrece?

Riesgo de longevidad	Riesgo de fallecimiento prematuro	Riesgo de dependencia y agravamiento	Riesgo de inflación
 	 	 	 
<p>Si los ingresos se destinan a rentas vitalicias</p>	<p>Se amortigua con la bolsa de alquiler no consumida</p>	<p>Se amortigua con la bolsa de alquiler no consumida</p>	<p>Si se retiene un porcentaje de la propiedad</p>

Fiscalidad

- La compraventa de la vivienda habitual para mayores de 65 años está exenta de tributación por ganancias patrimoniales en el IRPF, tanto si esta se transmite a cambio de un capital como si se transmite a cambio de una renta temporal o vitalicia.
- Respecto al pago del arrendamiento vitalicio, este no tiene ningún tipo de fiscalidad.

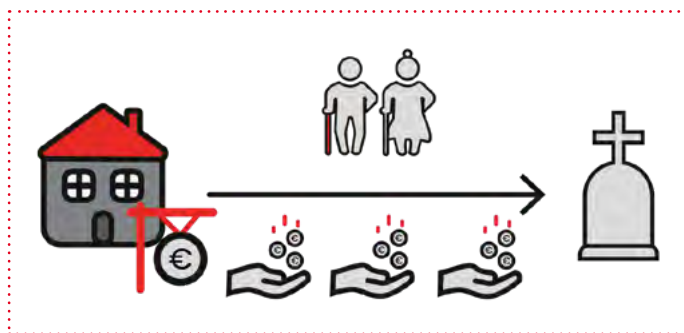
3. RENTAS VITALICIAS INMOBILIARIAS

¿Qué son?

Es un contrato por el que se vende la plena o nuda propiedad de la vivienda a cambio de ingresos periódicos vitalicios.

Un contrato de renta vitalicia inmobiliaria no precisa de ser intermediado por una compañía de seguros, si bien la misma aportaría a la operación las garantías que derivan de la elaboración de una nota técnica, la disposición del capital regulatorio y el sometimiento al control y la supervisión de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP).

¿Cómo funciona?



El propietario del inmueble ofrece la venta de la propiedad mediante cualquiera de las modalidades especificadas en la tabla 1. La operación se efectúa a través de un intermediario, como una inmobiliaria o un despacho de abogados.

El inversor adquiere la propiedad en función de la modalidad escogida. A cambio, se compromete a pasar una renta mensual

vitalicia al vendedor. El acuerdo se deshace si el inversor falta a su obligación de pagar la renta durante dos meses seguidos.

En la modalidad de renta vitalicia inmobiliaria ocupada, el inversor adquiere la plena propiedad de la vivienda al fallecimiento del usufructuario.

Es importante señalar que en la renta vitalicia inmobiliaria existe el riesgo de muerte prematura, que puede mitigarse o eliminarse en aquellas operaciones realizadas a través de una entidad aseguradora que incorporen las opciones de reversión a terceros (el cónyuge), el contraseguro (capital asegurado para caso de fallecimiento) o un período cierto garantizado.


Tabla 1. Modalidades de venta a través de rentas vitalicias inmobiliarias

Modalidad	Tipo de venta	Derecho retenido por el prestatario	Consecuencias para el prestatario
Ocupada	Plena propiedad	Uso y habitación	Puede residir el inmueble, pero no realquilarlo
	Nuda propiedad	Uso y disfrute (usufructo)	Puede residir y realquilar el inmueble
Libre	Plena propiedad	Ninguno	No puede residir ni realquilar el inmueble

Un caso real³









Un matrimonio de 80 y 82 años, respectivamente, con vivienda por valor de 500.000 €, transmite la nuda propiedad por 80.000 € (pago único) más una renta vitalicia de 1.540 €. En esta transacción los beneficiarios no asumieron a su cargo los costes de plusvalía municipal.

Características

				
¿Cuánto dinero obtiene?	¿Puede seguir residiendo en la vivienda?	¿Y los herederos?	Figura legal	Tramo de edad sugerido
50-80 % precio mercado	Sí	No tienen opción de adquirir la propiedad	Venta plena o nuda propiedad	A partir de 70 años

3 Extraído del libro *Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad*, por J. A. Lafuente y P. Serrano, Ed. McGraw-Hill – Aula Magna, 2022.

¿Qué protección ofrece?

Riesgo de longevidad	Riesgo de fallecimiento prematuro	Riesgo de dependencia y agravamiento	Riesgo de inflación
			
			
	Se amortigua destinando una fórmula de reversión, contraseguro o período cierto cobro garantizado		

Fiscalidad

- Los mayores de 65 años que vendan su vivienda habitual están exentos de tributar la ganancia patrimonial en el IRPF.
- Las rentas inmobiliarias están sujetas a bonificaciones fiscales en función de la edad del perceptor de dicha renta. En la tabla 2 se detallan los gravámenes para cuantía de la renta dispuesta.

Tabla 2. Fiscalidad de una renta vitalicia en función de la edad del beneficiario (filas) y la cuantía de la renta (en columnas)

Edad	Porcentaje de la anualidad que tributa	En cuánto queda su renta vitalicia si la anualidad es		
		Menor de 6.000 € (19 %)	Entre 6.000 y 50.000 € (21 %)	Más de 50.000 € (23 %)
Menor de 40	40 %	92,40 %	91,60 %	90,80 %
40 a 49	35 %	93,35 %	92,65 %	91,95 %
50 a 59	28 %	94,68 %	94,12 %	93,56 %
60 a 65	24 %	95,44 %	94,96 %	94,48 %
66 a 69	20 %	96,20 %	95,80 %	95,40 %
Más de 70	8 %	98,48 %	98,32 %	98,16 %

- En caso de una renta vitalicia inmobiliaria con dos beneficiarios y opción de reversión, en caso de fallecimiento de un titular, el otro deberá tributar el impuesto sobre sucesiones y donaciones para seguir cobrando el total de la renta.

4. HIPOTECA INVERSA

¿Qué es?

Es un crédito en el que se utiliza la vivienda en propiedad como garantía, con tres peculiaridades: se concede a personas mayores de 65 años, se extiende sobre la vivienda habitual y se devuelve al fallecimiento del beneficiario.

Se llama hipoteca inversa en contraposición al funcionamiento de una hipoteca estándar. En una hipoteca corriente, el individuo abona unas mensualidades a la entidad financiera en compensación por disponer de un capital. En la hipoteca inversa, el individuo recibe unas mensualidades o una suma única –o una combinación de ambas– por parte de la entidad financiera con la vivienda como garantía del préstamo.

¿Cómo funciona?



La entidad financiadora –un banco, aseguradora o establecimiento financiero de crédito– proporciona al beneficiario un pago único o unas rentas (o una combinación de ambas) utilizando la vivienda en propiedad como garantía.

La amortización de la deuda puede producirse de dos formas: bien reintegrando el principal más intereses –la vivienda queda libre de cargas–, bien ejecutando la garantía. En este segundo caso, los herederos perciben el remanente del valor de la vivienda tras liquidar la deuda.

Este producto no implica transferencia de propiedad y el beneficiario de la hipoteca inversa puede seguir residiendo en el inmueble.



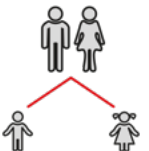


Un caso real⁴

La siguiente oferta se realizó a una persona de 78 años con una vivienda en Madrid valorada en 475.000 €. La propuesta permitía elegir entre una de las siguientes alternativas:









1. recibir 152.000 € a la contratación,
2. una mensualidad vitalicia de 1.030 €,
3. una combinación entre las dos opciones anteriores, a elección del cliente.

4 Extraído del libro *Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad*, por J. A. Lafuente y P. Serrano, Ed. McGraw-Hill – Aula Magna, 2022.

Características

 <p>¿Cuánto dinero obtiene?</p>	 <p>¿Puede seguir residiendo en la vivienda?</p>	 <p>¿Y los herederos?</p>	 <p>Figura legal</p>	 <p>Tramo de edad sugerido</p>
<p>25-50 % precio mercado de la vivienda</p>	<p>Sí</p>	<p>Adquieren propiedad al fallecimiento y obligación de pagar préstamo</p>	<p>Contrato hipotecario</p>	<p>Al menos 65 años (Ley 41/2007, de 7 de diciembre)</p>

¿Qué protección ofrece?

Riesgo de longevidad	Riesgo de fallecimiento prematuro	Riesgo de dependencia y agravamiento	Riesgo de inflación
 	 	 	 
<p>Si el préstamo se percibe en forma de rentas periódicas</p>	<p>(Salvo el caso de hipoteca inversa con rentas vitalicias)</p>		

Fiscalidad

- La hipoteca inversa está exenta de la cuota gradual de documentos notariales de la modalidad de actos jurídicos documentados del impuesto sobre transmisiones y actos jurídicos documentados (Ley 04/2007 DA 1.ª, art. 7).
- Existe una bonificación en los costes de los honorarios notariales (Ley 04/2007 DA 1.ª, arts. 8 y 9).
- En caso de que el inmueble no constituya la vivienda habitual del solicitante, se deberán sufragar los gastos propios de la constitución de un crédito con garantía hipotecaria: notaría, gestorías, tasación del inmueble y comisiones que se puedan establecer, como la de apertura.
- La renta mensual recibida no debe declararse en la liquidación del impuesto sobre la renta de las personas físicas al tratarse de la disposición de un crédito.

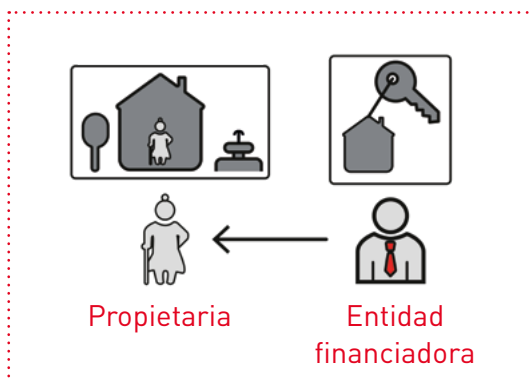
5. ANTICIPO DE ALQUILERES

¿Qué es?

Es un contrato que permite la cesión de los derechos de alquiler de la vivienda en propiedad a una entidad durante un período concreto.

A cambio, esta entidad provee financiación al propietario del inmueble para costear su estancia en una residencia geriátrica o con ocasión de su traslado a casa de un familiar.

¿Cómo funciona?



La entidad financiadora proporciona a la propietaria la liquidez necesaria para asumir el coste de la residencia geriátrica a cargo de las rentas de alquiler de su vivienda en propiedad.

Al fallecimiento de la propietaria, sus herederos podrán saldar la deuda acumulada de dos formas: 1) amortizando directamente el montante de la deuda, o 2) permitiendo al inversor la explotación del alquiler de la vivienda el tiempo necesario hasta devolver la deuda.

Un caso real⁵

Un señor de 86 años con grado II de dependencia es propietario de un piso ubicado en Madrid. La valoración del inmueble es de 210.000 €.



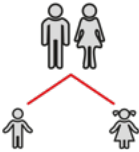

Este señor necesita ingresar en una residencia asistida y precisa unos ingresos complementarios a su pensión de 1.600 € mensuales. Su vivienda requiere unas reformas valoradas en 4.000 €. El alquiler de la propiedad se estima en 850 € al mes. La familia formaliza un contrato de anticipo de alquileres por el cual la entidad financiadora aporta 1.600 € mensuales, así como un adelanto único de 13.600 € para sufragar las reformas del alquiler y el ingreso en la residencia.

Posteriormente, la familia recibirá cada 6 meses, 6 mensualidades cada vez, que se irán revalorizando anualmente con el IPC durante toda la vigencia del programa. El tipo de interés de esta operación no se aporta, pero en conversaciones con los agentes de mercado suele oscilar en el entorno del 5 % anual.

La vivienda se cede a la entidad financiadora solo para su explotación en régimen de alquiler. El propietario siempre mantiene la titularidad de la vivienda.

5 Extraído de la web de Pensium (<https://pensium.es/testimonios/>). El texto ha sido adaptado al espacio disponible en la ficha, por lo que ha sufrido algunas modificaciones.

Características

 <p>¿Cuánto dinero obtiene?</p>	 <p>¿Puede seguir residiendo en la vivienda?</p>	 <p>¿Y los herederos?</p>	 <p>Figura legal</p>	 <p>Tramo de edad sugerido</p>
<p>Según precio mercado alquiler</p>	<p>Implica traslado a residencia geriátrica, pero flexible si desea volver</p>	<p>Adquieren la propiedad</p>	<p>Contrato con cesión de arrendamiento</p>	<p>Mayores de 80 o en situación de dependencia (grado II o III)</p>

¿Qué protección ofrece?

Riesgo de longevidad	Riesgo de fallecimiento prematuro	Riesgo de dependencia y agravamiento	Riesgo de inflación
 	 	 	 

Fiscalidad

- Los ingresos netos obtenidos por la explotación del alquiler están sujetos a los rendimientos del capital inmobiliario y deben ser declarados en el IRPF.
- Bonificaciones en la aplicación de los aranceles notariales y los gastos registrales para las personas en situación de dependencia.
- Exención del impuesto sobre transmisiones y actos jurídicos documentados.



Conclusiones



En este guía hemos presentado una serie de alternativas factibles para que usted, jubilado o próximo a la jubilación, pueda obtener unos recursos complementarios a la pensión pública mediante su vivienda en propiedad.

Nuestro propósito ha sido mostrarle que, si dispone de una vivienda en propiedad, tan habitual en nuestro país, puede utilizar esta forma de ahorro para financiar sus gastos en la etapa de jubilación. Ingresos extras que pueden ayudarle a disfrutar más de su retiro en su etapa de vida saludable, así como a afrontar los gastos crecientes derivados de la dependencia en una edad más avanzada. Y todo ello sin la obligación de marcharse de casa.

La monetización de la vivienda es un instrumento más para complementar las prestaciones públicas por jubilación. Otros medios son los planes de pensiones –individuales, de empresa– o los seguros de rentas vitalicias, por citar algunos. Como cualquier otro instrumento financiero o asegurador, la monetización de la vivienda en propiedad será adecuada para ciertos individuos, y quizá inapropiada o menos adecuada para otros. Un asesoramiento honesto e independiente debe orientarle en el producto que mejor se adapte a sus circunstancias.



Puedes descargar la versión digital de esta
guía en el Centro de Documentación

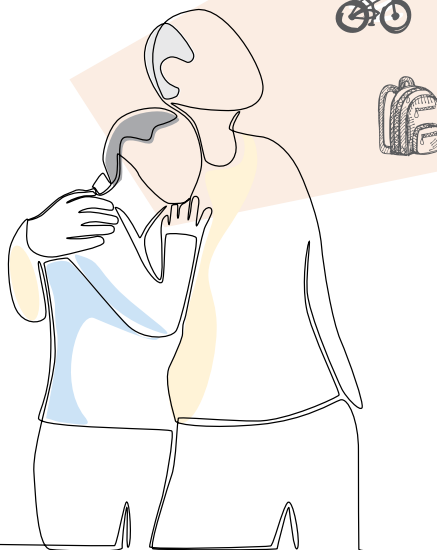
www.fundacionmapfre.org/documentacion



FM Fundación **MAPFRE**

Para más información
puedes consultar la

GUÍA PARA TU JUBILACIÓN 2023



ageing **Centro de
Investigación**
nomics
Fundación **MAPFRE**