

Percepción de los Productos de Licuación Patrimonial para la Población Sénior Española

Segunda Edición (2023)

- versión 1 de Julio 2024 -

Estudio de opinión

ÍNDICE

Introducción	03
Contextualización de la investigación	03
Presentación del estudio	04
<i>El conocimiento financiero de los seniors españoles</i>	04
<i>Los productos de licuación patrimonial y el registro de la propiedad</i>	05
Metodología de la investigación	07
Objetivos del estudio	09
I. Análisis cuantitativo	10
I.1. Análisis cuantitativo: Estudio estadístico elaborado por el Servicio de Estudios del Colegio de Registradores de España	11
Resumen de magnitudes	11
I.2. Análisis cuantitativo: Encuesta a personas mayores	12
Características de la muestra	13
Bloque 1: Situación y previsión económica	14
Bloque 2: Grado de conocimiento y canales prioritarios de información	20
Bloque 3: Nivel de predisposición y frenos a la contratación	27
I.3. Análisis cuantitativo: Encuesta a personas con ascendientes jubilados	36
Características de la muestra	37
Bloque 1: Situación y previsión económica	38
Bloque 2: Grado de conocimiento y canales prioritarios de información	44
Bloque 3: Nivel de predisposición y frenos a la contratación	48
II. Análisis cualitativo	56
II.1. Análisis cualitativo: hallazgos de los grupos enfocados de seniors	57
II.2. Análisis cualitativo: hallazgos de los grupos enfocados de expertos	58
III. Conclusiones	59
Anexos	62
Anexo I. Estudio del Colegio de Registradores sobre los instrumentos de licuación en España (hipoteca inversa y nuda propiedad) 2014-2023	63
Anexo II. Cuestionarios	76
1. Cuestionario realizado a personas mayores	77
2. Cuestionario realizado a personas con ascendientes jubilados	81
Agradecimientos	85

Contextualización de la investigación

En la anterior edición de este informe promovido por la Fundación Edad y Vida y la Fundación MAPFRE se puso de manifiesto, conforme a datos del Centro de Investigación Ageingnomics, que España posee unas **características propicias para el desarrollo de fórmulas que permitan obtener ingresos complementarios para la jubilación de aquellos seniors con vivienda en propiedad**. No obstante, de acuerdo a la información recopilada por el Colegio de Registradores de la Propiedad, Mercantiles y de Bienes Muebles de España para esta nueva investigación, la realidad es que apenas se usan. En 2022 no llegaron a dos mil las operaciones frente a un universo de posibles beneficiarios de estas fórmulas de algo más de ocho millones de españoles¹.

Los productos de licuación patrimonial para la población sénior son varios: la hipoteca inversa, la venta de la nuda propiedad, la venta con derecho a alquiler vitalicio (vivienda inversa), los contratos anticréticos (anticipo de alquileres) o la permuta inmobiliaria para mudanza a reducida (*downsizing*)², todas ellas modalidades que permiten obtener ingresos sobre el inmueble. No obstante, el estudio no ha tenido en cuenta fórmulas tradicionales como la venta plena del inmueble o el alquiler del mismo. Las modalidades estudiadas podrían convertirse en una suerte de **cuarto pilar del ahorro para los retirados españoles**³. Como se viene defendiendo desde las instituciones promotoras de este estudio, se trataría de una serie de activos no financieros susceptibles de ser utilizados de forma voluntaria y complementaria a los sistemas convencionales de ahorro, para dar cobertura a las contingencias de la jubilación.

La segunda edición del estudio sobre la Percepción de los Productos de Licuación Patrimonial para la Población Sénior Española, busca profundizar en las motivaciones

de los seniors españoles, así como las de sus hijos, para que esta fórmula sea utilizada como vía de obtención de ingresos en los años posteriores al retiro profesional. Para ello se ha encuestado, como el año pasado, a una muestra representativa de seniors residentes en ciudades con un alto valor de la vivienda (Madrid y Barcelona). Al mismo tiempo, conscientes de que muchos mayores piden asesoramiento para este tipo de decisiones, este año también se ha incluido en la encuesta una muestra de hijos de seniors con vivienda en propiedad. Todas las encuestas se han realizado en el mes de septiembre del año 2023.

Para enriquecer los resultados de la encuesta se ha usado una técnica de investigación cualitativa conocida como focus groups o grupos enfocados, que buscan obtener, a partir de una serie de conversaciones semidirigidas con un colectivo elegido, información sobre un tema concreto. En el mes de septiembre de 2023 y como el año pasado, se han organizado en Madrid y Barcelona grupos enfocados de mayores de 55 años con propicias características personales: poseedores de inmuebles en localidades con dinámicos mercados inmobiliarios, así como profesionales de clase media considerados como población informada.

En esta edición se han incorporados dos nuevos grupos enfocados. En primer lugar, un encuentro para testar la opinión del sector financiero/asegurador a través de sus operadores y asociaciones sectoriales. Y por otro lado, un focus con funcionarios involucrados en el proceso de licuación en el que han participado notarios, registradores y economistas del Banco de España.

Por último, siguiendo la metodología habitual de este tipo de investigaciones se han contrastado los resultados y conclusiones con el estado del arte de fuentes primarias y secundarias de calidad.

Como director del estudio me gustaría agradecer la colaboración de SECOT, Colegio de Registradores, Banco de España, la Fundación Aequitas del Consejo General del Notariado y las asociaciones empresariales AEB y UNESPA. Al mismo tiempo, a todas las empresas, profesionales y seniors participantes en los grupos enfocados. Una mención especial para el Servicio de Estudios del Colegio de Registradores por el ejercicio inédito de análisis estadístico desde 2014 a nuestros días.

En Madrid, a 23 de octubre de 2023

Iñaki Ortega,
PhD. Profesor de la Universidad
Internacional de La Rioja

1 Los mayores de 65 años en España para el INE son 9.696.000, de los cuales –conforme al Banco de España– el 83% tiene vivienda en propiedad.

2 *Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad* por Juan Ángel Lafuente y Pedro Serrano. Editorial Aula Magna, 2022.

3 El Primer Pilar del sistema de pensiones es el del sistema público de pensiones gestionado por el Estado y basado en un sistema de reparto. El Segundo Pilar que se corresponde al sistema de pensiones de empleo o en el ámbito empresarial, financiados por las empresas fundamentalmente en favor de sus trabajadores. Los sistemas del Tercer Pilar que corresponden al ámbito privado de cada trabajador financiado por su contribución individual a los diferentes instrumentos especializados, fundamentalmente financieros, para dar cobertura a la jubilación o riesgo de invalidez (Planes de Pensiones y Planes de Previsión Social Empresarial).

Presentación del estudio:

El conocimiento financiero de los seniors españoles

Las personas mayores en España están experimentando cambios culturales y demográficos que impulsarán una demanda de servicios de características diferentes a los actuales, asociados a un nivel de educación y poder adquisitivo más elevado y a una cultura de ocio asimilada.

En este contexto, es cuando más sentido tiene la misión de una entidad como Fundación Edad&Vida, que no es otra que promover el conocimiento y la innovación tendentes a la búsqueda de soluciones adecuadas y específicas para la mejora de la calidad de vida de las personas mayores, impulsando la interacción entre los diferentes agentes sociales y Administraciones Públicas para dar respuesta a los retos económicos y sociales del envejecimiento de la población. Favorecer un envejecimiento activo; defender el buen trato a las personas mayores; que estas dispongan de la capacidad económica suficiente para cubrir sus necesidades y llevar a cabo sus proyectos; así como impulsar una atención adecuada a sus necesidades sociales, emocionales y de salud, incluyendo un final de vida digno y en paz, son causas que defendemos todos los que formamos parte de la gran familia que es Edad&Vida.

Durante los últimos años en Edad&Vida hemos trabajado intensamente en dar a conocer y poner en valor las posibilidades de la licuación del patrimonio inmobiliario, constatando el escaso conocimiento de la población española en estos ámbitos, y vemos imprescindible para avanzar en una encuesta que nos aproxime con certeza a la realidad actual de las personas mayores en cuanto a la licuación del patrimonio. La Fundación actúa desde una

perspectiva de eficiencia y sostenibilidad, generando un estado de opinión independiente que facilite la mejora de los comportamientos de todos los actores en el entorno de las personas para cuando sean mayores.

En el año 2022 gracias a Almagro Capital, Fundación MAPFRE y al profesor Iñaki Ortega se pudo realizar la primera edición del estudio que tiene en sus manos. Ahora disponemos de la segunda edición que incorpora novedades como la mayor solvencia de los datos gracias al estudio estadístico del Colegio de Registradores y una más completa opinión de los agentes de interés con funcionarios y operadores privados.

Apostamos por que la mejor forma de responder a las necesidades complejas que se derivan del aumento de la longevidad y envejecimiento de la población es la de la colaboración y optimización de esfuerzos entre diferentes entidades, tanto públicas como privadas, y esta iniciativa es un buen ejemplo de ello. Estamos seguros de que los resultados y conclusiones que se presentan a continuación sirvan para diseñar servicios y productos adaptados a las necesidades, preferencias y deseos de las personas que envejeceremos en los próximos años y contribuyan, de esta manera, a la mejora del bienestar y calidad de vida.

En Barcelona, a 23 de octubre de 2023

María José Abraham,
Directora General de Fundación Edad&Vida

Los productos de licuación patrimonial y el registro de la propiedad

La evolución de la sociedad española en las últimas décadas ha estado marcada por un notable aumento de la esperanza de vida. Cada vez los españoles alcanzan una edad más elevada. Ya no es nada extraño encontrar personas que superan los noventa años e, incluso, se acercan a la centuria. Esta circunstancia, además de otras implicaciones de distinto género, provoca la necesidad de costear atenciones asistenciales que en la fase más avanzada de la vida resultan casi imprescindibles. Por otro lado, otra de las tendencias sociológicas constatables en la actualidad es la intención de muchas personas de no disminuir sus hábitos de consumo durante la fase de la jubilación en actividades como los viajes o el ocio.

Como fácilmente puede suponerse, estas circunstancias implican la necesidad de allegar recursos económicos en muchas ocasiones superiores a los que se reciben del sistema público de pensiones. A ello debe añadirse que en España tampoco están demasiado desarrollados ni extendidos los instrumentos de ahorro privado que puedan ser un complemento suficiente para estas mayores necesidades económicas.

Otro fenómeno poco discutible es que España es un país en el que una amplísima mayoría de personas, especialmente las que se encuentran por encima de los cuarenta años, son propietarias de sus viviendas habituales y, en algunos casos, también de una segunda residencia. En no pocos casos se trata de viviendas de elevado valor por encontrarse en zonas céntricas de las ciudades y por ser de gran tamaño. Son realmente los bienes que recogen el fruto del ahorro de muchas personas a lo largo de toda la vida. Pero se trata de ahorros petrificados que no pueden contribuir a las necesidades de liquidez que, por las razones antes expuestas, van a necesitar sus titulares en la última etapa de sus vidas.

Ante esta situación, han ido apareciendo en el tráfico jurídico distintas soluciones o propuestas para conseguir convertir ese patrimonio inmobiliario en un ahorro líquido que sirva para ayudar a complementar las capacidades económicas de nuestros mayores. Lógicamente, los productos que se utilicen tienen que garantizar que los titulares de estos bienes puedan seguir utilizándolos como residencia habitual hasta el final de sus vidas o, al menos, que se garantice que dispondrán de otra solución habitacional adecuada a sus necesidades. Además, debe tratarse de figuras jurídicas que no tengan un coste fiscal exageradamente alto, para que no se pierda parte de la rentabilidad acumulada en la vivienda en cuestión.

Son varios los productos que en la práctica se utilizan con esta finalidad de licuación patrimonial: venta de la nuda propiedad con reserva del usufructo vitalicio por parte del transmitente, transmisión de la vivienda a cambio de una renta vitalicia o de una prestación de alimentos, la hipoteca inversa, la venta de la vivienda a cambio de un arrendamiento vitalicio... Alguna de estas figuras tienen ya una regulación específica en nuestro ordenamiento jurídico, mientras que otras son creadas contractualmente por las partes al amparo de la autonomía de la voluntad. A veces se trata de operaciones realizadas entre personas no profesionales que, en ocasiones, tienen incluso vínculos familiares. Pero también es cada vez más frecuente la intermediación de profesionales y empresas de diverso género (entidades financieras, aseguradoras, fondos de inversión...).

Hay que reconocer que se trata todavía de un mercado pequeño en sus dimensiones y muy localizado en determinadas zonas urbanas, pero con unas previsiones de crecimiento futuro que son innegables. Para que ese crecimiento se haga efectivo serían necesarias algunas condiciones que favorezcan la rentabilidad, la seguridad jurídica y la protección de los consumidores. Entre ellas podríamos mencionar las siguientes: reformas en la legislación civil que regulen expresamente alguna de estas figuras que, tal y como se están hoy utilizando generan ciertas dudas jurídicas; un buen tratamiento fiscal que permita obtener la máxima rentabilidad para quien acude a estas herramientas para mejorar su nivel de ingresos; y la profesionalización de la actividad de intermediación en la oferta, garantizando un asesoramiento independiente que evite abusos y ofrezca el producto adecuado a las circunstancias del demandante, asegurando que tenga datos suficientes para tomar una decisión informada sobre su patrimonio. Es importante incidir en la idea de la independencia y en que ese primer contacto en el asesoramiento deba ir de la mano de instituciones o figuras que no vayan a intervenir en el negocio, ni tengan un interés económico en la opción escogida.

En todo este complejo proceso, el Registro de la Propiedad está llamado a jugar un papel determinante como institución que dota de seguridad jurídica a las transmisiones de inmuebles. No podemos olvidar que la materia prima de estas operaciones lo constituyen este tipo de bienes. Y solo mediante la inscripción podrán quedar asegurados adecuadamente los intereses de las partes y la transparencia exigible en este mercado.

Tanto el que transmite derechos sobre su vivienda a cambio de prestaciones económicas, como la empresa que invierte su capital, necesitan que sus respectivos derechos queden debidamente inscritos para que surtan efectos frente a terceros y obtengan los beneficios del sistema de publicidad registral. El control de legalidad que realiza el registrador garantiza la fiabilidad de la operación y añade un importante plus de confianza en el mercado imprescindible para que, poco a poco, este tipo de operaciones vaya imponiéndose como una solución real al problema que planteamos.

Al mismo tiempo, la labor de los registradores puede coadyuvar a generar un elevado nivel de transparencia, garantizando a las personas que estén interesadas en estos productos un asesoramiento jurídico experto e independiente que ofrezca la información necesaria sobre el alcance de los derechos y obligaciones que resultan de este tipo de contratos. El despacho del registrador siempre está abierto para informar a cualquier ciudadano sobre las dudas que pudiera tener respecto a cualquier operación inmobiliaria. En suma, la capilaridad del sistema registral, con oficinas distribuidas por todo el territorio nacional, evita la existencia de obstáculos para personas que vivan en poblaciones más pequeñas. La posibilidad de una atención presencial y personalizada, sin perjuicio de la posibilidad de un contacto totalmente telemático

con el Registro, constituye la garantía de que no surgirá la tan manida brecha digital que supone un factor más de aislamiento para las personas mayores. Por otra parte, el principio de competencia territorial que consagra nuestra legislación hipotecaria asegura la total independencia de criterio en la actuación registral, permitiendo al registrador realizar un asesoramiento absolutamente neutral.

En sociedades tan complejas como la española, con unas circunstancias como las expuestas en las líneas anteriores, pocas dudas pueden quedar sobre la conveniencia de fomentar y facilitar el uso de herramientas que permitan una adecuada financiación de las necesidades económicas de los seniors. Pero solo será posible el éxito de estos productos si se garantiza la seguridad jurídica y el asesoramiento independiente. O elevamos la confianza en este mercado, o difícilmente conseguiremos su expansión y crecimiento. Y para cumplir este objetivo podemos contar con la Institución del Registro y con el trabajo de los registradores de la propiedad.

En Madrid, 20 de octubre de 2023.

Basilio J. Aguirre Fernández
Director del Servicio de Estudios
Colegio de Registradores de la Propiedad,
Mercantiles y de Bienes Muebles de España

Metodología de la investigación

Bloque Cuantitativo: encuestas

Universo:

Dos tipos de público:

- Personas mayores de 55 años.
- Personas entre 30 y 54 años con algún ascendiente jubilado.

Ámbito geográfico: Madrid AM y Barcelona AM.

Muestra:

- Personas mayores de 55 años: 1.100 casos.
- Personas entre 30 y 54 años con algún ascendiente jubilado: 250 casos.

Distribución muestral:

Se establecen unas cuotas al 50% en función de la distribución geográfica (Madrid AM y Barcelona AM) así como por sexo y edad.

Error muestral:

Para una población infinita, al nivel de confianza del 95,5% y $p=q=0,50$ el error sería $\pm 3,00\%$ (1.100 casos) y de $\pm 6,32\%$ (250 casos).

Metodología:

Encuesta online sistema CAWI.

Tipo de cuestionario:

Cuestionario semiestructurado de aproximadamente 8 minutos de duración.

Trabajo de campo:

Septiembre de 2023.

Anonimato y confidencialidad:

Se garantiza el absoluto anonimato de las respuestas de los entrevistados que han sido utilizadas únicamente de forma agregada para el análisis de resultados.

Control de calidad:

De acuerdo a la norma ISO 20252 y el Código de conducta CCI/ESOMAR.

Bloque Cualitativo I: grupos enfocados de mayores

Universo:

Personas mayores de 55 años.

Ámbito geográfico:

Madrid AM y Barcelona AM.

Tipo de cuestionario:

Cuestionario con preguntas abiertas para 45 minutos, así como debate posterior de 30 minutos.

Distribución muestral:

Se establecen cuotas mínimas por franja de edad y sexo.

Metodología:

Dos sesiones presenciales de 1 hora y media de duración cada una. Contaron con 7 y 9 participantes respectivamente. Los resultados de las mismas han sido integrados junto a los datos de la encuesta cuantitativa, dotando de voz propia a los seniors españoles dentro del informe.

Moderación:

Las dos sesiones fueron dinamizadas por el profesor y especialista en silver economy Iñaki Ortega, que fue acompañado por miembros de la Fundación Edad y Vida.

Trabajo de campo:

12 de septiembre de 2023 en Madrid y 18 de septiembre 2023 en Barcelona, en ambos casos con la colaboración de la organización de seniors españoles (SECOT).

Bloque Cualitativo II: grupos enfocados de expertos

Universo:

Especialistas del sector financiero-seguros de empresas como Banco Santander, CaixaBank, Santa Lucía, MAPFRE, Caser y Almagro, Pensium así como Mutuality de la Abogacía; miembros de asociaciones empresariales representativas de ese sector (AEB y UNESPA), registradores de la propiedad, notarios y representantes del Banco de España.

Ámbito geográfico:

España

Tipo de cuestionario:

Cuestionario con preguntas abiertas para 45 minutos, así como debate posterior de 30 minutos.

Metodología:

Dos sesiones presenciales de 1 hora y media de duración cada una. La primera se focalizó en operadores del sector finanzas-seguros y contó con 11 participantes. La segunda con supervisores, reguladores y funcionarios involucrados en el proceso de licuación en el que asistieron 7 personas. Los resultados de las mismas han sido integrados junto a los datos de la encuesta cuantitativa, dotando de voz propia a otros agentes dentro del informe.

Moderación:

Las dos sesiones fueron dinamizadas por el profesor y especialista en silver economy Iñaki Ortega, que fue acompañado por miembros de la Fundación Edad y Vida.

Trabajo de campo:

12 de septiembre y 25 de septiembre 2023, con la colaboración de LLYC y el Colegio de Registradores, así como Fundación Æquitas.

Objetivos del estudio.

Los objetivos de la investigación son los siguientes:

1. Evaluar el grado de conocimiento de los productos de “licuación patrimonial” entendidos como aquellos que permiten obtener dinero empleando la casa, ya sea como garantía de una financiación (Hipoteca Inversa) o por su transmisión manteniendo el uso de la misma (Venta de Nuda Propiedad y Vivienda Inversa).

2. Profundizar en las posibles razones por las cuales el sénior español apenas utiliza esta fórmula de obtención de ingresos durante su retiro, en comparación con sus pares europeos.

3. Identificar la mejor forma de dar a conocer estos productos, y/o de facilitar su contratación, entendiendo qué elementos se consideran necesarios para que el proceso de contratación cuente con las garantías suficientes.

4. Conocer bienes y/o servicios que servirían para complementar la oferta de estos productos, acercándolos a la experiencia diaria de la población española, así como a sus necesidades latentes financieras.



I.1. Análisis cuantitativo: Estudio Estadístico elaborado por el Servicio de Estudios del Colegio de Registradores de España

I.1. Análisis cuantitativo: Estudio Estadístico elaborado por el Servicio de Estudios del Colegio de Registradores de España

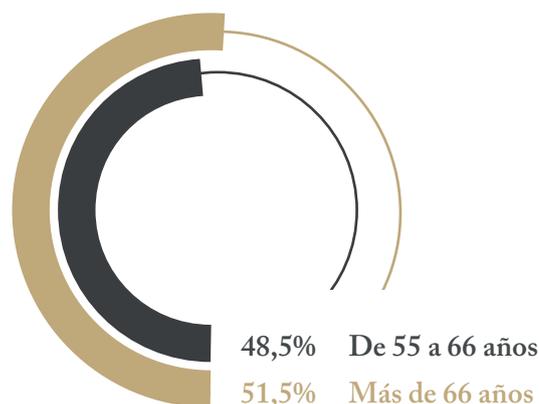
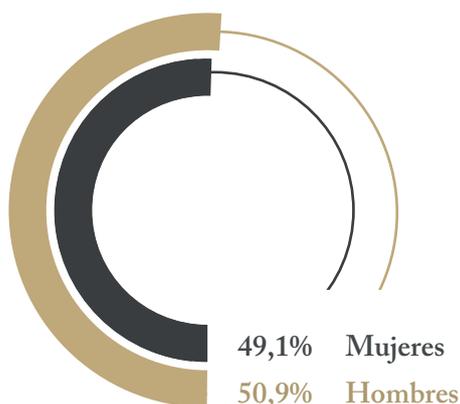
Resumen de magnitudes

- 2056: Operaciones en 2023 (90% son nuda propiedad). Mejor año de la serie.
- 16.292: Operaciones 2014-2023 (93% son nuda propiedad).
- 2023: Es el año de la serie en el que más operaciones de nuda propiedad se han registrado.
- 2019: Es el año de la serie en el que más operaciones de hipoteca inversa se han registrado.
- Madrid es el municipio con más operaciones todos los años de la serie (1.729) seguido de Barcelona (518) y Valencia (440).
- Gran dispersión municipal ya que Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga solo suponen el 18% de las operaciones. Gran concentración autonómica: Andalucía, Cataluña, Madrid y Valencia suponen dos tercios de las operaciones de la serie.
- Valencia es la comunidad autónoma con más operaciones (20%) seguida de cerca por Madrid y Andalucía con el 17% cada una.
- La gran mayoría de las operaciones (86%) son realizadas por personas físicas y por ciudadanos nacionales (77%).
- La superficie media de las viviendas solo quedó por debajo de los 90 m² en 2016, con un promedio de 94 m² durante la década analizada.
- El importe medio por operación aumentó desde los 134.543 euros de 2014 hasta los 198.782 euros de 2023, duplicando ampliamente la inflación general de dicho período.
- Por municipios, la vivienda promedio de mayor superficie se sitúa, en 2023, en Murcia (124 metros cuadrados) y la de mayor valor promedio el mismo año en Palma (390.232 euros).
- Por CC.AA. las viviendas con mayor superficie en 2023 se situaron en La Rioja (143 metros cuadrados) y las de mayor valor promedio son las de Baleares (433.062 euros).



I.2. Análisis cuantitativo: encuesta a personas mayores

Características de la muestra



Nivel de estudios

Sin estudios finalizados



Bachiller Elemental, EGB, FP1



Bachiller Superior, BUP, COU, FP2



Estudios Universitarios, máster, posgrado



Ocupación

Trabajador por cuenta propia



Trabajador por cuenta ajena



No trabaja



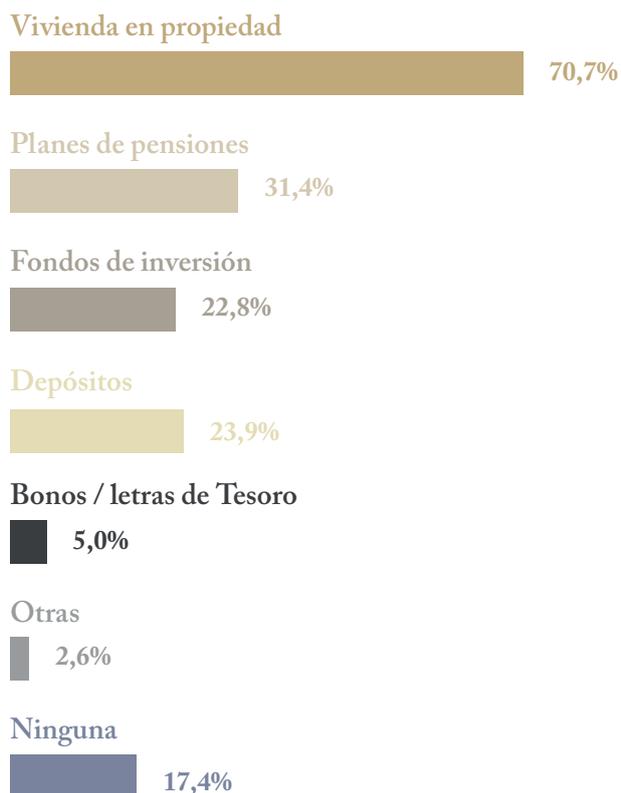
(*) A lo largo del análisis cuantitativo se han intercalado los resultados de la encuesta con algunas citas literales de los grupos enfocados.



Bloque 1:
Situación y previsión económica

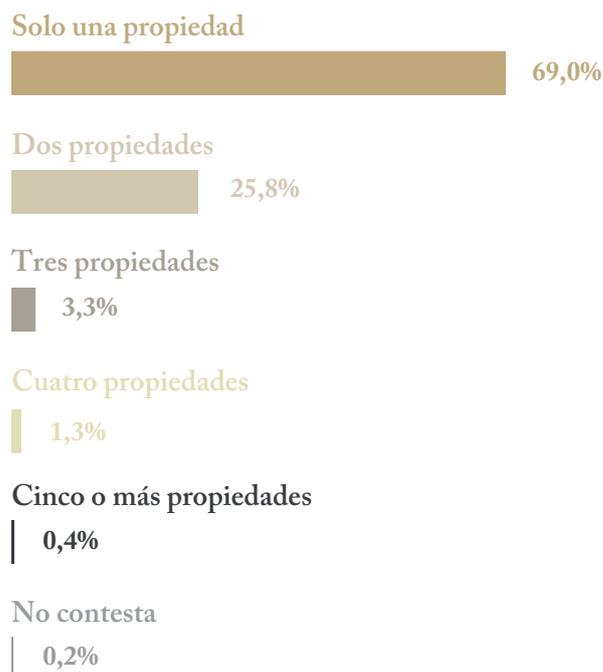
Patrimonio

De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles dispone en la actualidad.



Base: 1.100 entrevistas

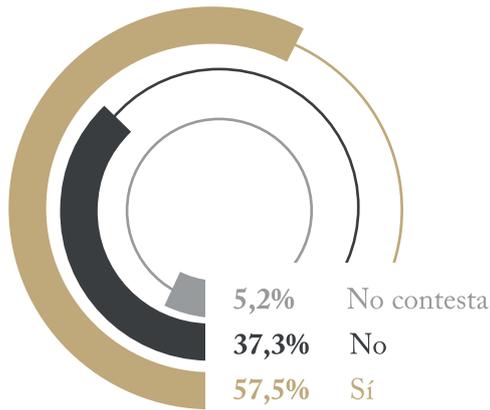
¿De cuántas viviendas en propiedad dispone actualmente?



Base tienen propiedad: 778 entrevistas

Estabilidad económica

¿Considera usted que su situación económica es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?



Casi 4 de cada 10 no están preparados económicamente para afrontar la jubilación.

No considera que la situación económica es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación

Hombre



Mujer



De 55-65 años



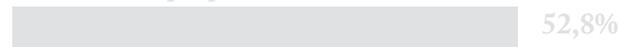
66 o más años



Con vivienda propia



Sin vivienda propia



Base: 1.100 entrevistas

Necesidades económicas

De las siguientes posibles necesidades económicas, ya sean actuales o futuras, indique la importancia que tiene para usted cada una de ellas a la hora de disponer de ahorros o ingresos para afrontarlas.

Muy importante | Algo importante | Poco importante | Nada importante | No contesta |

Mantener su nivel / calidad de vida actual



Viajar y disfrutar de una jubilación de calidad



Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano



Contratar ayuda en casa / de cuidados



Realizar una reforma en casa



Base: 1.100 entrevistas

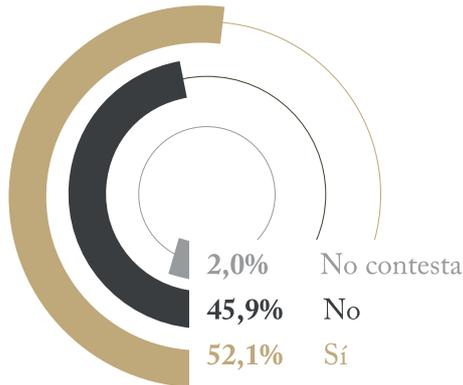
Mantener su nivel de vida y disfrutar de una jubilación de calidad es lo más importante para los encuestados.

“Gastamos mucho más de lo que habíamos previsto cuando planificamos nuestra jubilación”

Sénior Barcelona

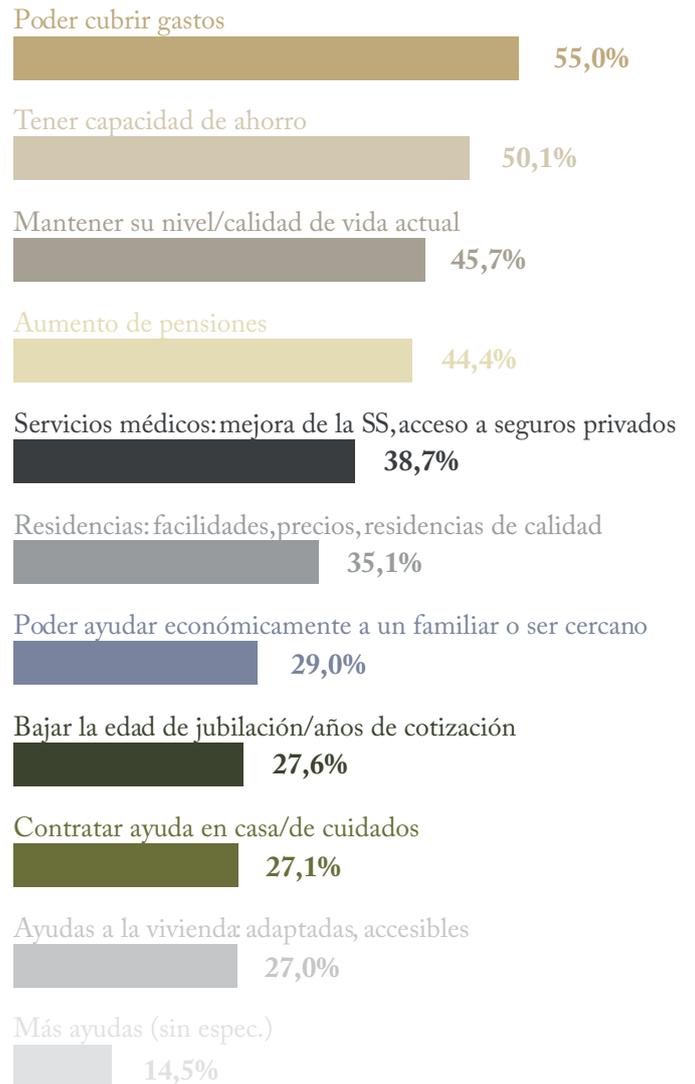
Necesidades económicas

¿Considera importante alguna otra necesidad económica que no le hayamos mencionado, ya sea actual o futura?



También consideran importante poder cubrir los gastos básicos, así como tener capacidad de ahorro.

Otras necesidades importantes:

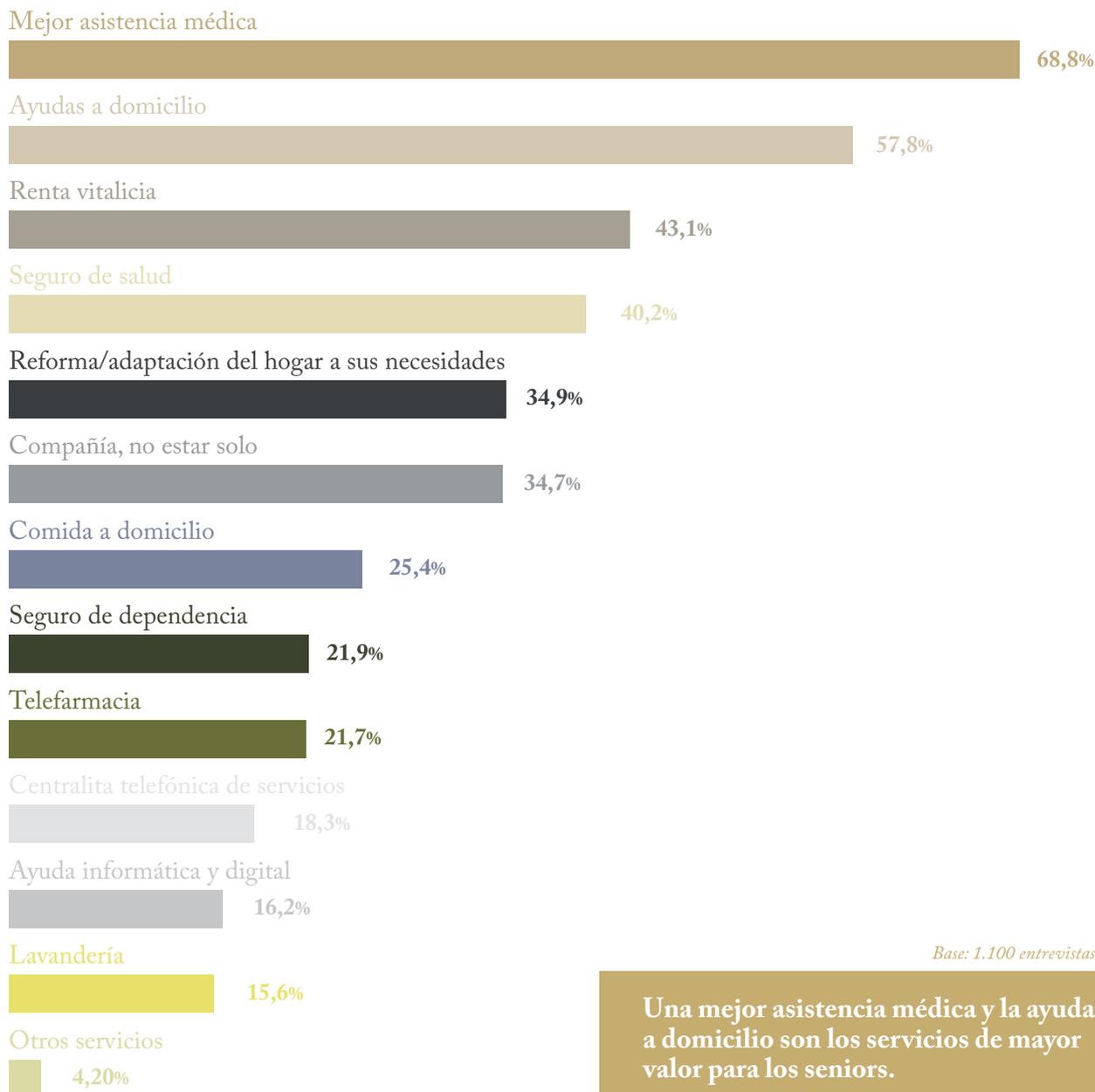


“No quiero ser una carga para mi familia por no haber hecho bien mi planificación financiera”

Sénior Madrid

Servicios prioritarios en la vejez

¿Qué servicios le gustaría recibir en su vejez con el fin de mejorar su calidad de vida?



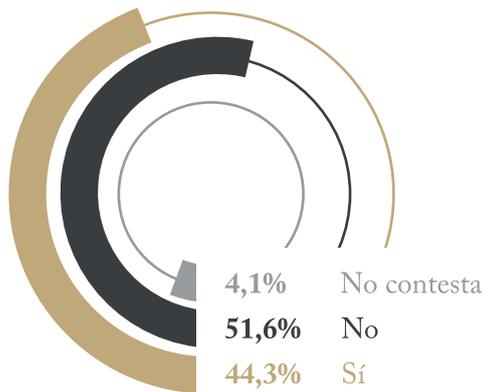
“En España disfrutamos de una mayor cobertura de la familia para las eventualidades de los seniors, lo que ha lesionado la oferta de servicios ya que apenas se usaban en comparación con otros países europeos”



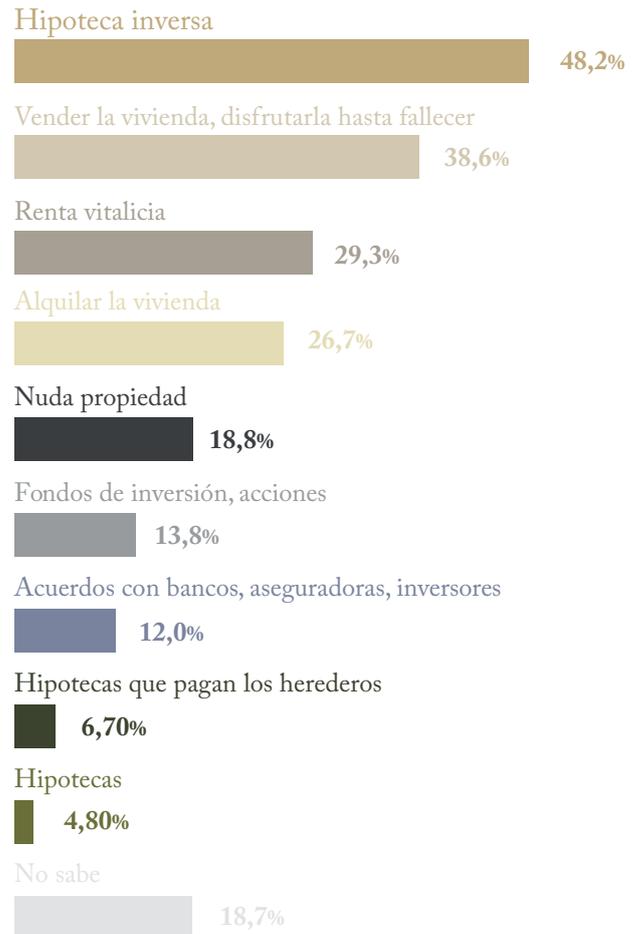
**Bloque 2:
Grado de conocimiento y canales
prioritarios de información**

Productos de licuación patrimonial

¿Conoce usted alguna forma de convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?



¿Qué tipo de productos ofrecen convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?

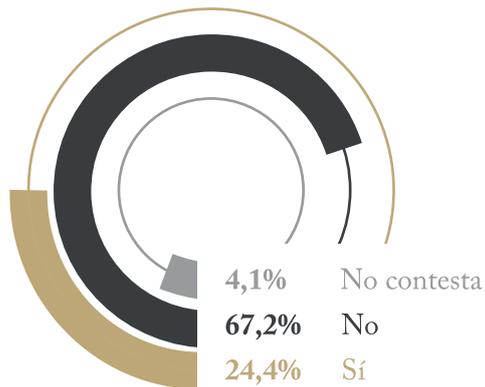


Base: 1.100 entrevistas

El 44% de los seniors afirma haber oído hablar de estos productos.

Productos de licuación patrimonial

¿Sabría usted decir qué tipo de productos financieros ofrecen este tipo de rentabilidad económica?



No sabría qué tipo de productos financieros ofrecen este tipo de rentabilidad económica



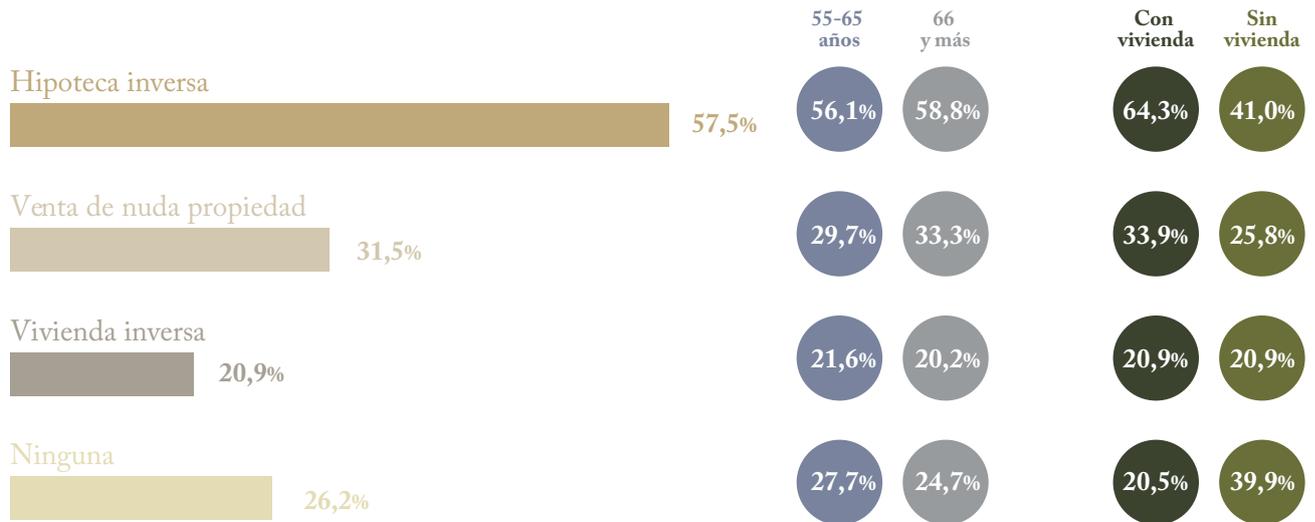
Apenas una cuarta parte de los seniors conocen las diferentes fórmulas.

“No hay una suficiente oferta en España, lo que dificulta el conocimiento de esta fórmula”

Experto del sector financiero

Productos de licuación patrimonial

De las siguientes formas que le presentamos de obtener beneficio económico de una propiedad, ¿podría decirnos cuál o cuáles de ellas conoce o ha oído hablar?



Base: 1.100 entrevistas

La hipoteca inversa es el producto más conocido, en mayor medida entre los hombres y entre los mayores de 65 años. Le sigue la venta de nuda propiedad (32%) y la vivienda inversa (21%).

Conocimiento de los productos de licuación patrimonial

¿Podría indicarnos el grado de conocimiento sobre los productos que ha dicho que conoce?

Lo conozco bastante ■ Lo conozco algo ■ Solo he oído hablar de ella ■ No contesta ■

Venta de nuda propiedad (Base: 347 entrevistas)



Hipoteca inversa (Base: 632 entrevistas)



Vivienda inversa (Base: 230 entrevistas)



Destaca, aunque no con mucha diferencia, la venta de nuda propiedad como el producto conocido en mayor grado.

En España en 2022 hubo 1.854 operaciones de Nuda Propiedad e Hipoteca Inversa según el Colegio de Registradores (ver anexo).

“El riesgo reputacional y un mercado poco maduro ha hecho que apenas haya operadores grandes en este mercado”

Experto del sector asegurador

Conocimiento del entorno regulatorio

¿Sabe usted si existe algún tipo de regulación para este tipo de productos financieros (hipoteca inversa, venta de nuda propiedad o vivienda inversa)?



Hombre



Mujer



De 55 a 65 años



65 años o más



Base: 1.100 entrevistas

Existe un elevado desconocimiento sobre el entorno regulatorio de estos productos.

“Es un mercado de oligopolio donde no hay mucha transparencia”

Funcionario

Conocimiento del entorno regulatorio

¿Cómo conoció usted u oyó hablar por primera vez de ...?

Hipoteca inversa (Base: 632 entrevistas) ■ Venta de nuda propiedad (Base: 347 entrevistas) ■
Vivienda inversa (Base: 230 entrevistas) ■

TV



Por un amigo/ familiar/ conocido



Prensa



Internet



Radio



En la entidad bancaria



Redes sociales



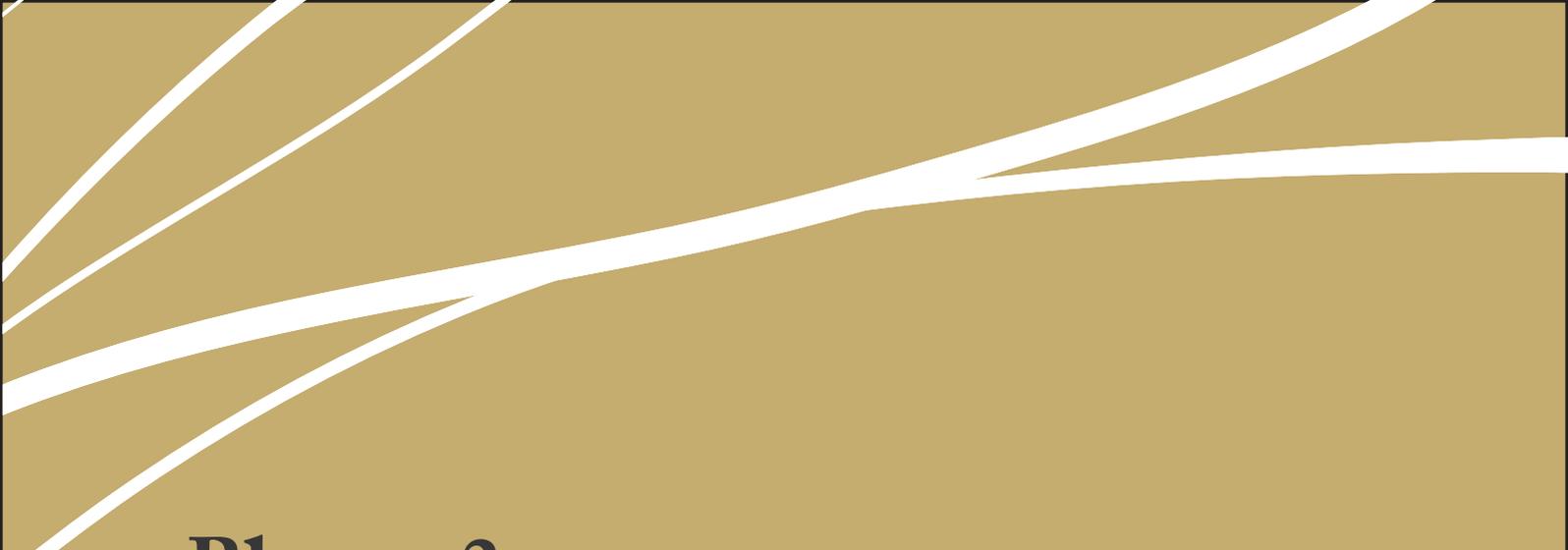
Por su trabajo/ estudios



Otros medios



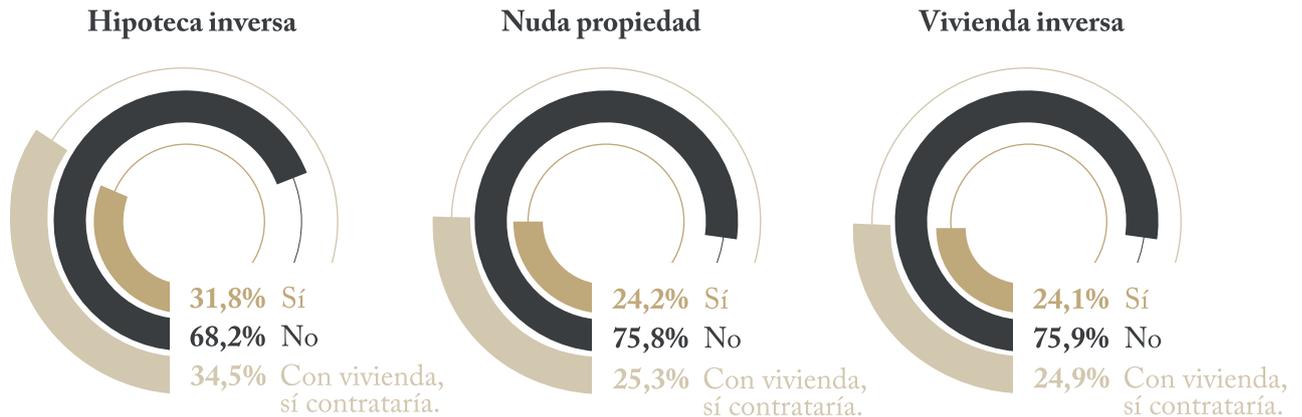
El principal canal por el que se conocen este tipo de productos es fundamentalmente por la televisión.



Bloque 3:
Nivel de predisposición y frenos
a la contratación

Predisposición para contratar

¿Contrataría usted alguno de esos productos que le hemos mencionado anteriormente?



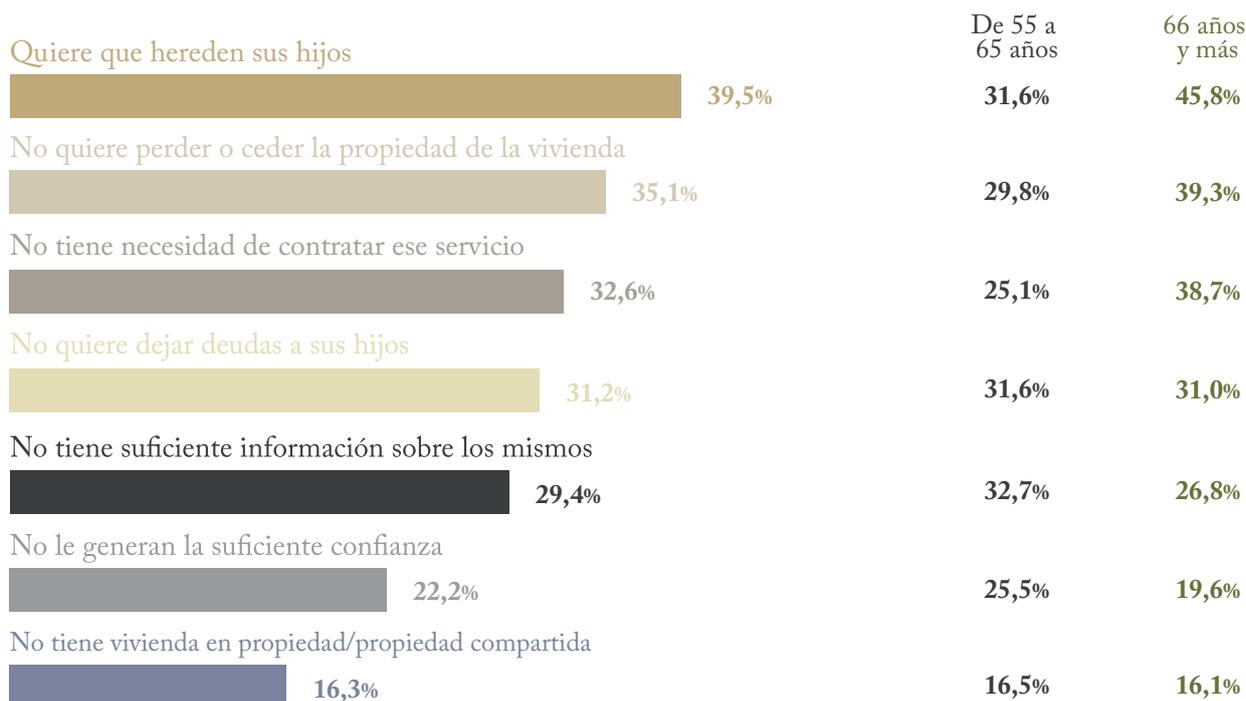
La predisposición de los mayores hacia la contratación de alguno de los tres tipos de productos de licuación presentados es alta, en especial la hipoteca inversa.

“Tengo muchas dudas legales y fiscales como para acabar contratando estos productos”

Sénior de Barcelona

Frenos a la contratación

¿Por qué razón o razones usted no contrataría ninguno de los productos anteriormente mencionados?



Base no conoce ninguno de los 3 productos: 640 entrevistados

El 40% de la población sénior no contrataría ninguno de estos productos porque quiere que sus hijos hereden. El no querer perder o ceder la propiedad (35%) o el no tener la necesidad de contratarlos (33%) son los factores que más pueden disuadir la posible contratación.

“Persiste una cultura de la herencia que considera un atentado dejar sin patrimonio a los hijos”

Experto del sector financiero

Motivos para contratar

Del listado de posibles necesidades económicas, ¿qué es lo que le llevaría, en el caso de necesitarlo a contratar alguna de las soluciones presentadas?

Las principales razones que podrían motivar la contratación de estos productos son si no tuviera ingresos para cubrir los gastos básicos (49%), por enfermedad (42%) o por dependencia (36%).

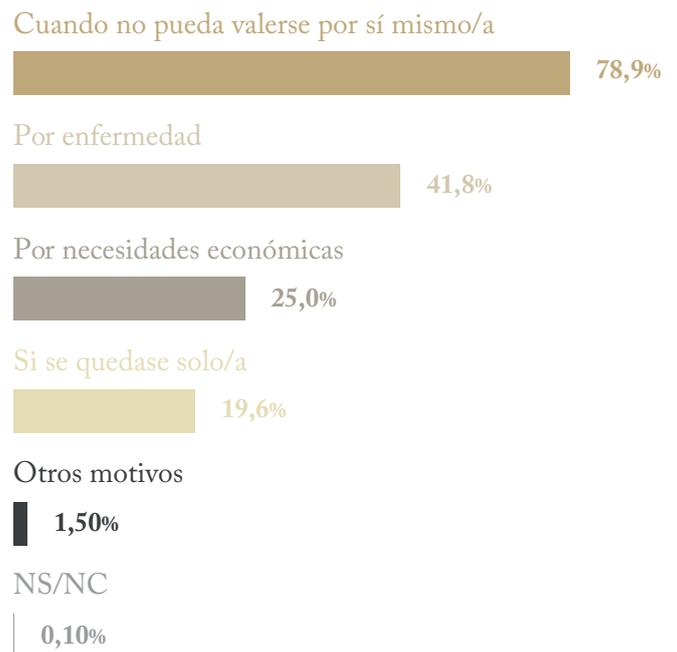
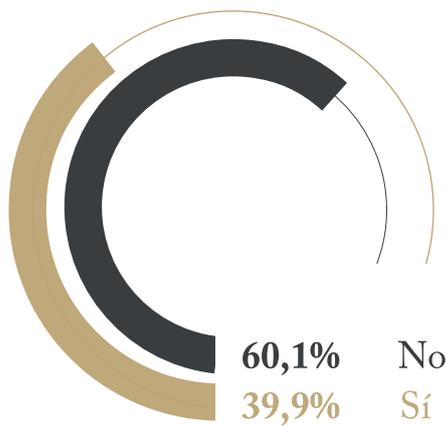
		Hombre	Mujer	De 55 a 65 años	66 años o más
Si no tuviera ingresos a cubrir gastos básicos	48,6%	47,7%	49,5%	51,7%	45,7%
Por enfermedad/incapacidad	42,4%	41,8%	43,0%	45,6%	39,3%
Por dependencia/ir a una residencia	36,2%	37,5%	34,9%	40,5%	32,2%
Mantener mi nivel de vida actual	35,4%	38,8%	31,9%	38,8%	32,2%
Viajar y disfrutar de una jubilación de calidad	25,8%	27,2%	24,3%	29,3%	22,5%
Contratar ayuda en casa/de cuidados	23,3%	18,2%	28,3%	26,3%	20,2%
Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano	20,4%	22,1%	18,5%	19,7%	21,0%
Realizar una reforma en casa	7,0%	5,70%	8,50%	8,20%	6,00%
Otros	2,2%	1,20%	3,20%	2,20%	2,20%
NS/NC	9,6%	8,90%	10,3%	8,30%	10,9%

Base no conoce ninguno de los 3 productos: 640 entrevistados

“Una enfermedad que pueda curarse, pero con alto coste económico me llevaría a contratarlo sin dudarlo”

Motivos para contratar

¿Estaría usted dispuesto a poner un límite de estancia en su casa para, una vez llegado el momento, trasladarse a otro lugar acorde a sus necesidades?



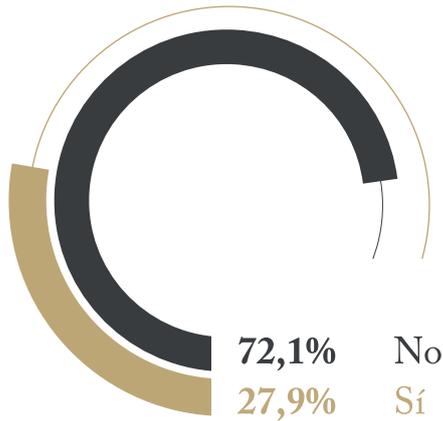
Base no conoce ninguno de los 3 productos: 640 entrevistados

La mayoría, el 60%, no se marcharía de su vivienda. Por el contrario, el 40% restante, cambiaría su vivienda cuando ya no pudiera ser autónomo (79%) o por el padecimiento de alguna enfermedad que le imposibilite la estancia.

“La falta de cultura financiera de los españoles hace que no se entiendan estos productos y por tanto no se contraten”

Dónde contratar

¿Sabría usted dónde dirigirse para llevar a cabo este tipo de gestiones?



Base: 1.100 entrevistas

El 28% de los entrevistados que sí contratarían, manifiestan saber dónde dirigirse para contratarlos, siendo el primer lugar la entidad financiera, al menos para 1 de cada 2.

Entidad financiera/bancaria



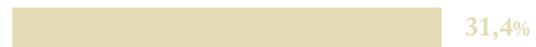
Servicios Sociales/Organismos públicos



Gestores/asesores/abogados



Empresas comercializadoras de este tipo de productos



Residencia



Aseguradoras



Inmobiliarias



Internet



Asociaciones



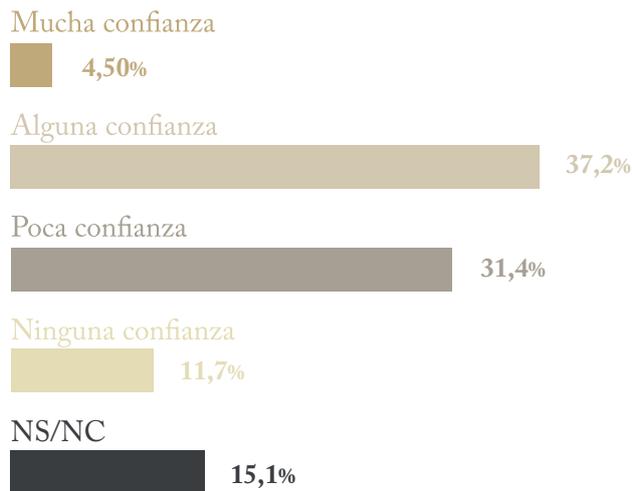
Base sabría dirigirse: 309 entrevistas

“Una mayor presencia de lo público en el proceso de contratación ayudaría enormemente a eliminar las dudas”

Sénior de Madrid

Grado de confianza

¿Qué grado de confianza le transmiten los posibles
proveedores de este tipo de productos?



Para la mayoría, los proveedores de este tipo de productos generan poca o ninguna confianza, dado que el 43% así lo manifiesta.

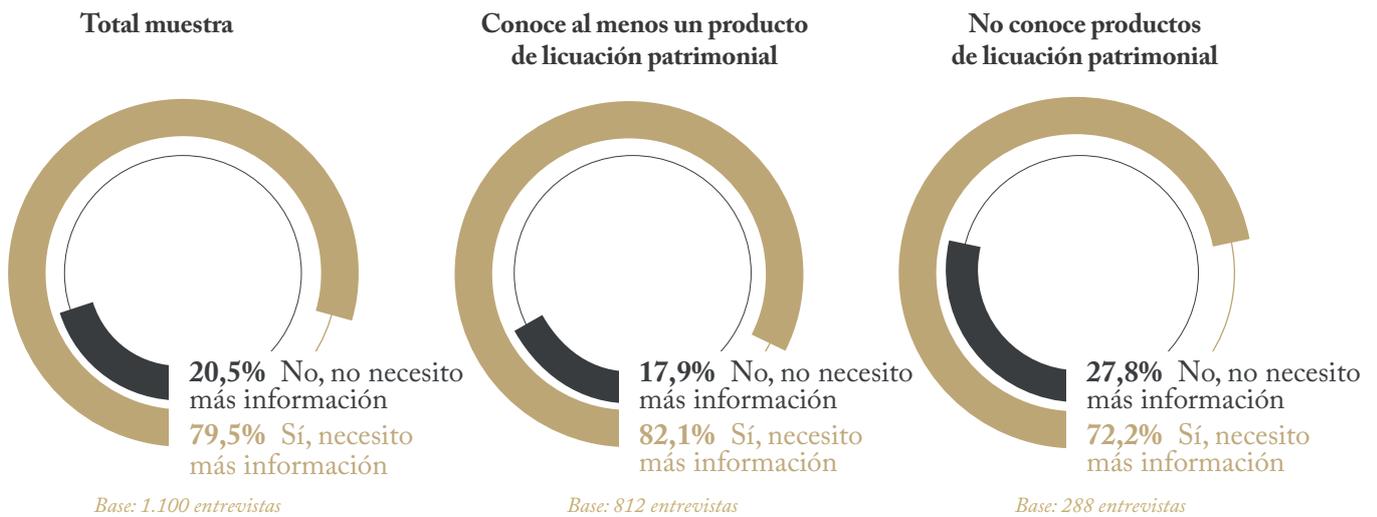
Base sabría dirigirse: 309 entrevistas

“La falta de madurez de este mercado ha hecho que históricamente apenas existan asesores independientes”

Experto del sector asegurador

Demanda de información

¿Considera que es necesaria mayor información de las instituciones sobre este tipo de productos?



Ocho de cada diez entrevistados consideran que es necesaria mayor información sobre los activos de licuación, y esta necesidad es mayor entre los que conocen al menos un producto de licuación patrimonial.

“Me encantaría que el ayuntamiento o los notarios den información sobre este asunto”

Sénior de Madrid

Demanda de información

¿A través de qué canales, según su criterio, sería la forma más adecuada de dar a conocer este tipo de productos financieros?

Total muestras (Base: 1.100 entrevistas) ■ Conoce al menos un producto de licuación patrimonial (Base: 812 entrevistas) ■ No conoce productos de licuación patrimonial (Base: 288 entrevistas) ■

Trabajador social



Ayuntamiento



Asociaciones/centros de mayores



Bancos/entidades



Televisión



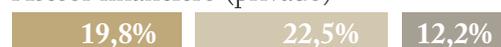
Propaganda institucional



Correo electrónico



Asesor financiero (privado)



Periódico



Correo postal



Financieras



Radio



Marketing digital



Base sabría dirigirse: 1.100 entrevistas

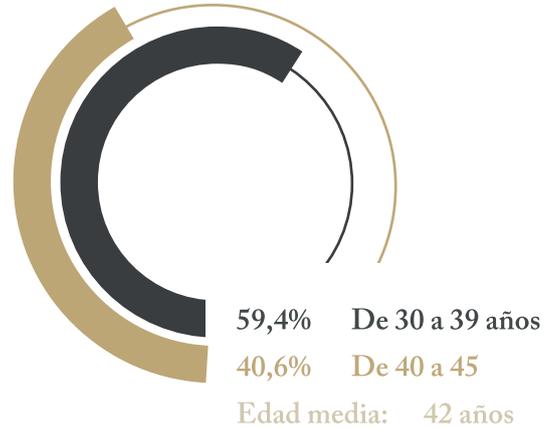
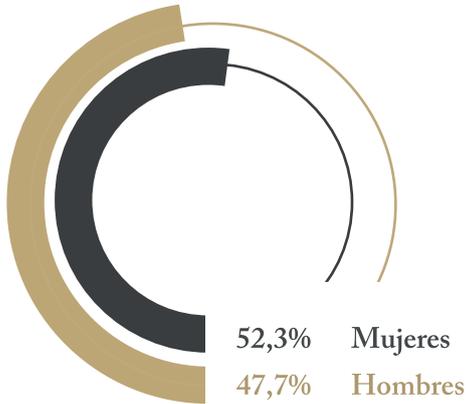
El principal canal por el que se conocen este tipo de productos es fundamentalmente por la televisión.

“Sería una buena práctica que notarios y registradores pudiesen informar a todo el colectivo”



I.3. Análisis cuantitativo: encuesta a personas con ascendientes jubilados

Características de la muestra



Nivel de estudios

Bachiller Elemental, EGB, FP1

11,4%

Bachiller Superior, BUP, COU, FP2

32,3%

Estudios Universitarios, máster, doctorado

56,4%

Base: 250 entrevistas

Ocupación

Trabajador por cuenta propia

11,5%

Trabajador por cuenta ajena

81,9%

No trabaja

6,6%

Base: 250 entrevistas



Bloque 1:
Situación y previsión económica

Patrimonio

¿De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles disponen en la actualidad sus padres?

Vivienda en propiedad



Planes de pensiones



Depósitos



Fondos de inversión



Bonos/letras del Tesoro



Otras



Ninguna



3 de cada 4 padres tienen vivienda en propiedad según sus hijos. De ellos, la mayoría (57%) disponen de una vivienda, aunque casi 3 de cada 10 tienen 2 viviendas.

Base: 250 entrevistas

¿De cuántas viviendas en propiedad dispone actualmente?

Solo una



Dos



Tres



Cuatro



Cinco o más



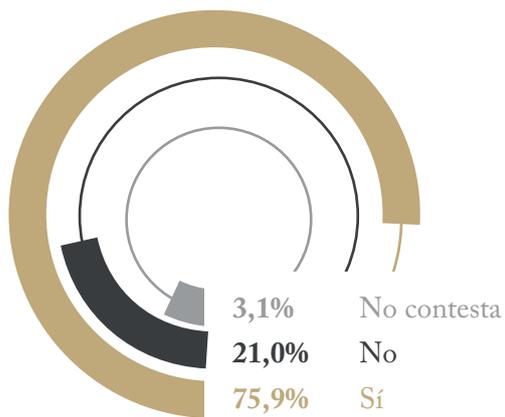
NC



Base: 250 entrevistas

Patrimonio

¿Considera usted que la situación económica de sus padres es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?



No considera que la situación económica es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación.

Hombre



Mujer



Con vivienda propia



Sin vivienda propia



3 de cada 4 hijos con padres jubilados considera que la situación económica de sus padres es buena como para poder afrontar su jubilación, siendo mucho más optimista que sus padres (57,5%).

Necesidades económicas

De las siguientes posibles necesidades económicas, ya sean actuales o futuras, indique la importancia que tiene para usted cada una de ellas a la hora de disponer de ahorros o ingresos para afrontarlas.

Muy importante | Algo importante | Poco importante | Nada importante | No contesta |

Viajar y disfrutar de una jubilación de calidad



Mantener su nivel/calidad de vida actual



Contratar ayuda en casa/de cuidado



Poder ayudar economicamente a un familiar o ser cercano



Realizar una reforma en casa



Base: 250 entrevistas

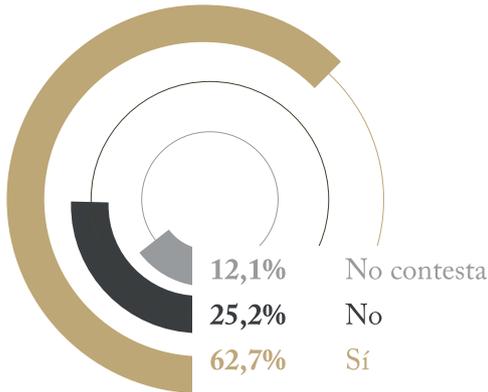
Lo más importante para los hijos es que sus padres puedan disfrutar de una jubilación de calidad y, en segundo lugar, que dispongan de esos ahorros para poder mantener su nivel de vida actual.

“Quiero seguir ayudando a mis hijos cuando lo necesiten. Vivimos tiempos que lo exigirán”

Sénior de Barcelona

Necesidades económicas

¿Considera importante alguna otra necesidad económica que no le hayamos mencionado, ya sea actual o futura?



También consideran importante unos servicios médicos de calidad

Otras necesidades importantes:

Servicios médicos mejora de la SS, acceso a seguros privados **46,6%**

Mantener su nivel/calidad de vida actual **39,9%**

Aumento de pensiones **35,1%**

Tener capacidad de ahorro **32,4%**

Poder cubrir gastos **31,2%**

Ayudas a la vivienda: adaptadas, accesibles **29,1%**

Bajar la edad de jubilación/años de cotización **27,6%**

Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano **22,5%**

Residencias: facilidades, precios, residencias de calidad **21,9%**

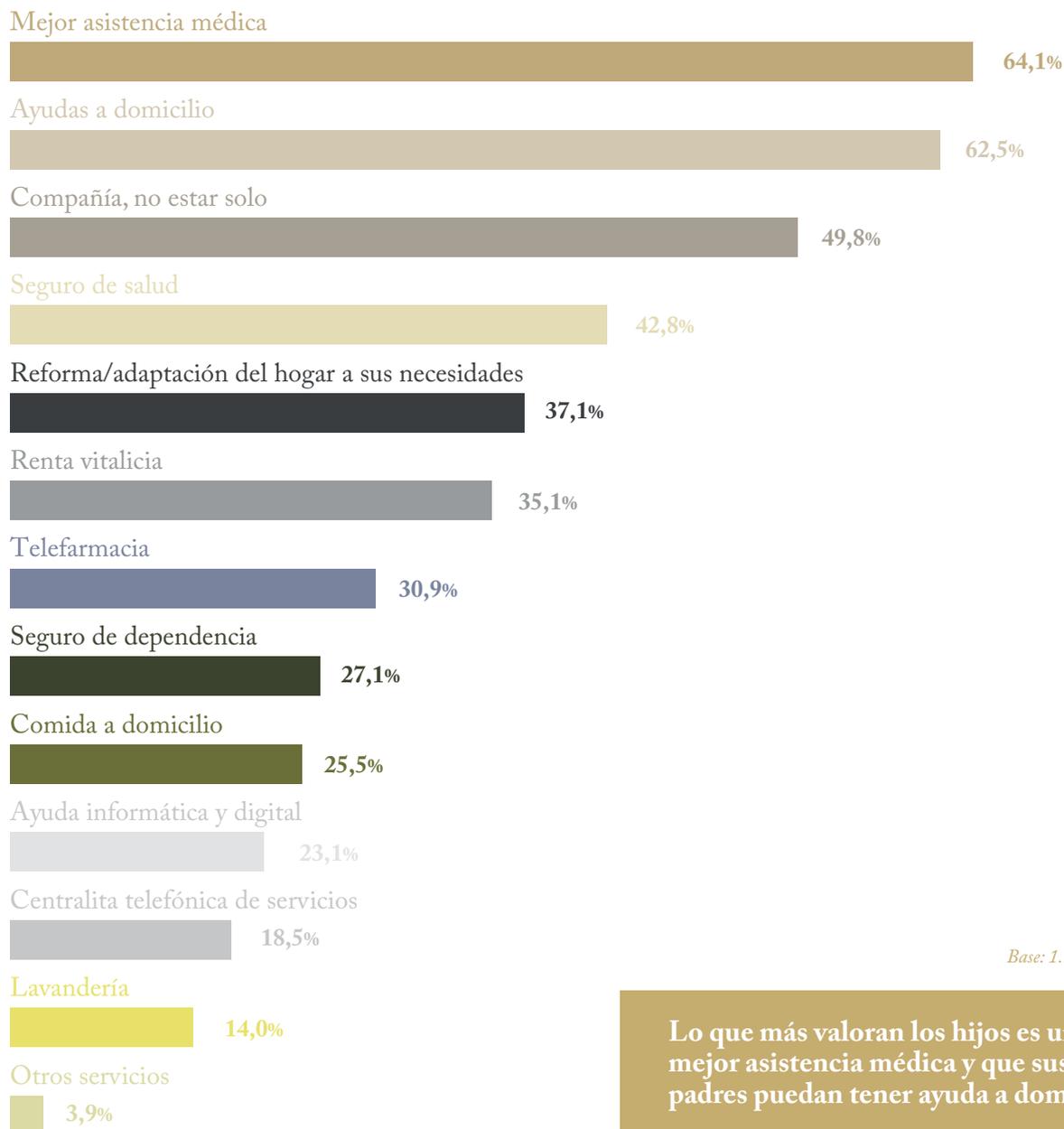
Contratar ayuda en casa/de cuidados **21,1%**

Más ayudas (sin espec.) **3,3%**

Base: 1.100 entrevistas

Servicios prioritarios en la vejez

¿Qué servicios le gustaría que sus padres recibieran en su vejez con el fin de mejorar su calidad de vida?

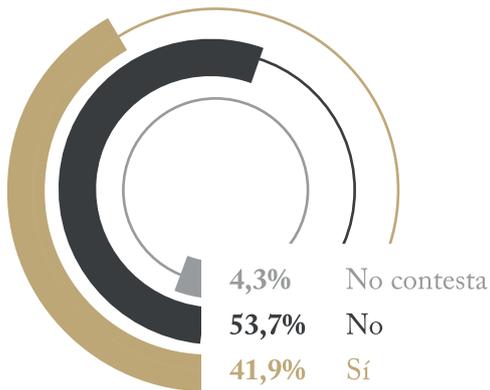




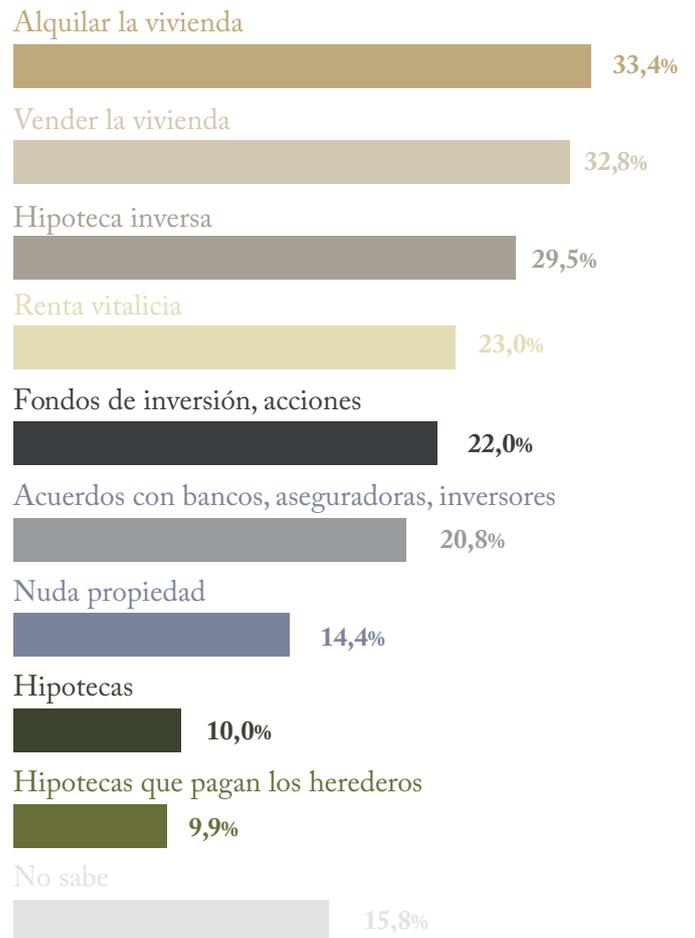
**Bloque 2:
Grado de conocimiento y canales
prioritarios de información**

Productos de licuación patrimonial

¿Conoce usted alguna forma de convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?



Tipos de productos que le ofrecen



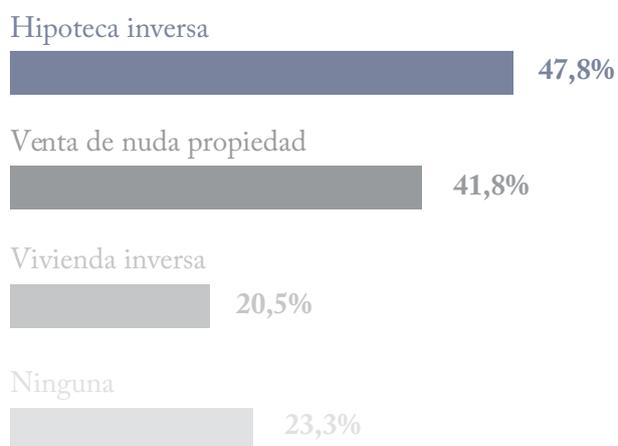
Base: 1.100 entrevistas

El 42% de los hijos ha oído hablar de estos productos

Lo que más conocen los hijos es la posibilidad de alquilar o vender la vivienda.

Conocimiento sobre productos de licuación patrimonial

De las siguientes formas que le presentamos de obtener beneficio económico de una propiedad, ¿podría decirnos cuál o cuáles de ellas conoce o ha oído hablar?



Base: 250 entrevistas

La hipoteca inversa también es el producto más conocido por el 48% de los hijos. No obstante, la vivienda de nuda propiedad, aun ocupando el segundo lugar, es el producto de licuación patrimonial con un grado de conocimiento ligeramente más elevado que el resto de los productos mencionados.

Lo conozco bastante ■ Lo conozco algo ■ Solo he oído hablar de ella ■

Hipoteca inversa (Base: 120 entrevistas)



Venta de nuda propiedad (Base: 104 entrevistas)



Vivienda inversa (Base: 51 entrevistas)



Base sabría dirigirse: 1.100 entrevistas

“El 90% de las operaciones que se realizan en España son de venta de la nuda propiedad”

Informe Registradores (ver anexo)

Canal de conocimiento sobre productos financieros

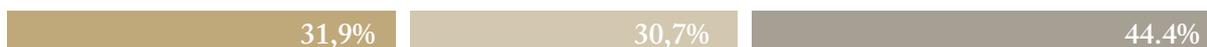
¿Cómo conoció usted u oyó hablar por primera vez de ...?

Hipoteca inversa (Base: 120 entrevistas) ■ Venta de nuda propiedad (Base: 104 entrevistas) ■
Vivienda inversa (Base: 51 entrevistas) ■

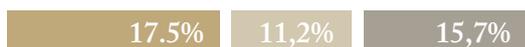
Por un amigo/ familiar/ conocido



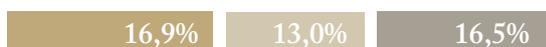
TV



En la entidad bancaria



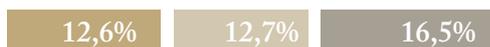
Prensa



Internet



Redes sociales



Por su trabajo/ estudios



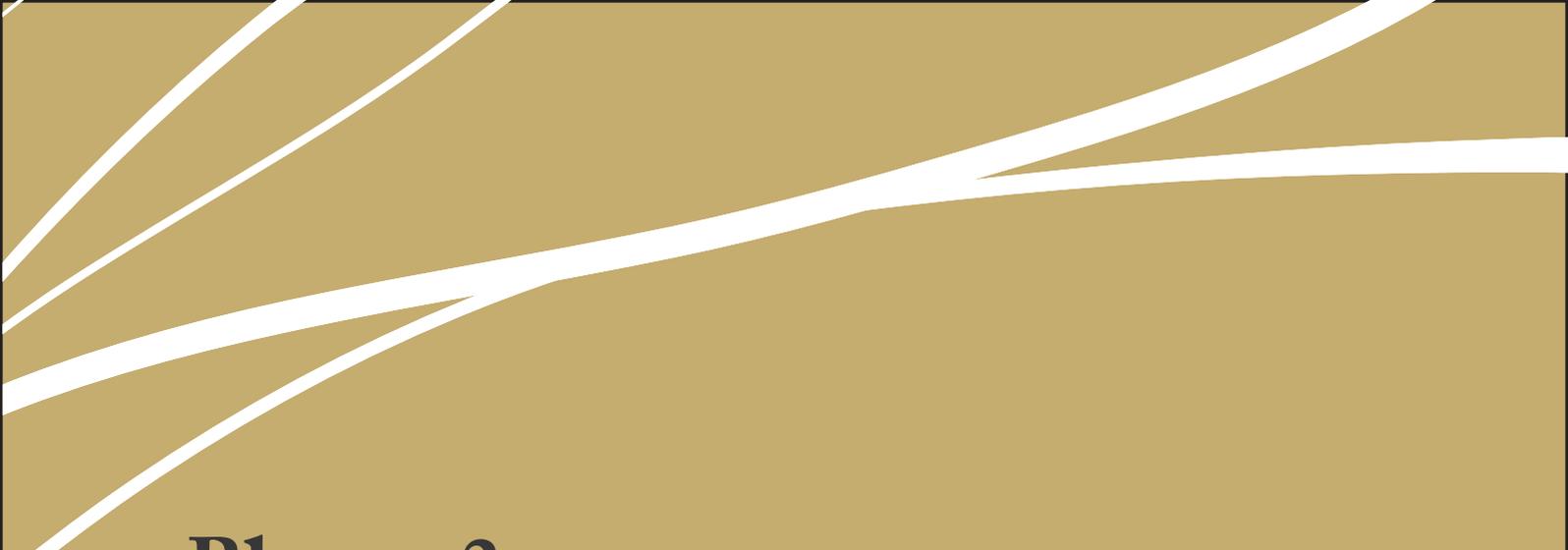
Radio



Otros medios



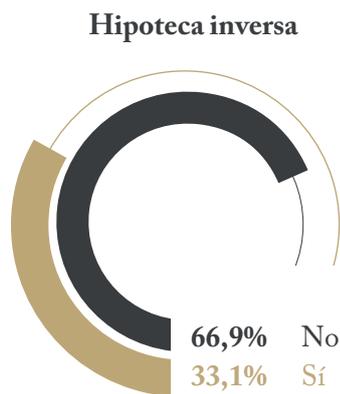
Tanto la hipoteca inversa como la nuda propiedad se han conocido más a través de un familiar o un amigo mientras que la vivienda inversa a través de la televisión a diferencia de los padres que lo hacían por la TV (37%).



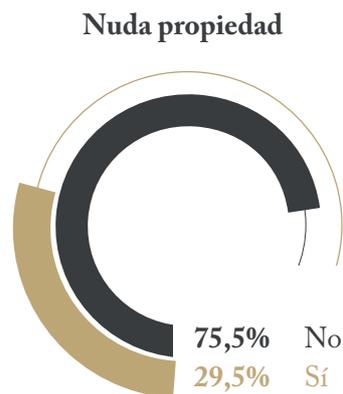
Bloque 3:
Nivel de predisposición y frenos
a la contratación

Contratación

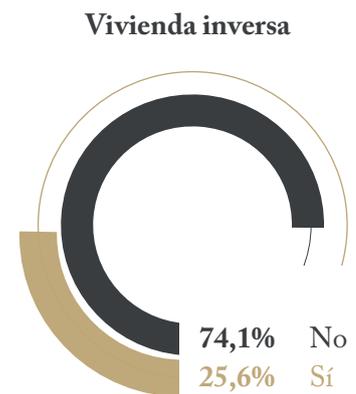
¿Cree usted que sus padres estarían dispuestos a contratar ...?



Base: 120 entrevistas



Base: 104 entrevistas

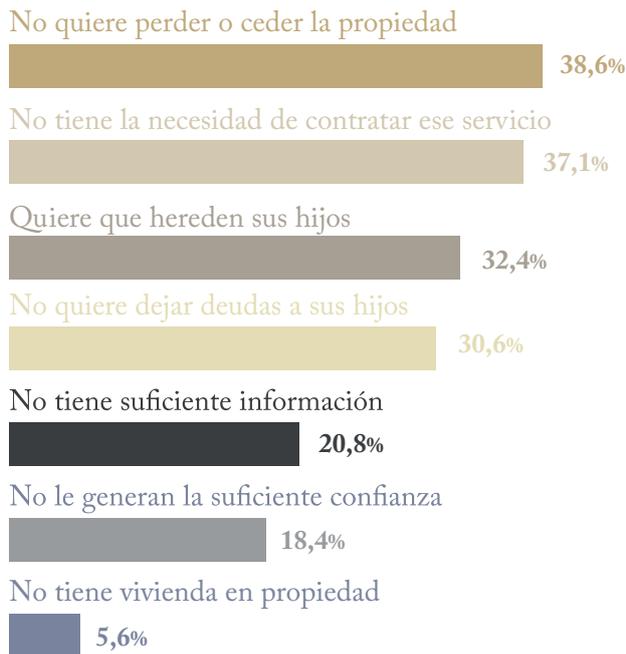


Base: 51 entrevistas

En todos los casos los hijos muestran una disposición similar a la de los padres a la contratación de cualquiera de los productos.

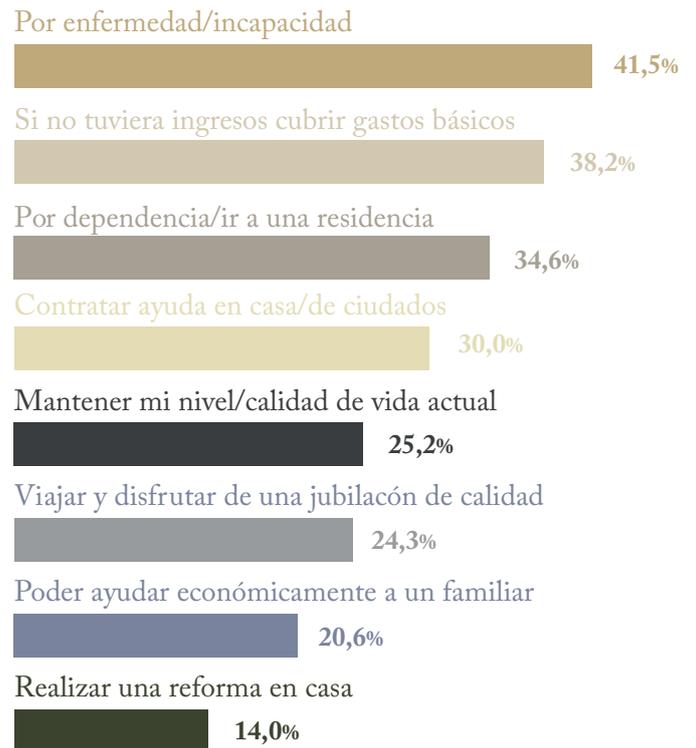
Servicios prioritarios en la vejez

¿Por qué razón o razones cree usted que sus padres no contratarían alguno de los productos anteriormente mencionados?



Base: 133 entrevistas

¿Qué es lo que podría llevar, en el caso de necesitarlo, a sus padres a contratar alguna de las soluciones presentadas?

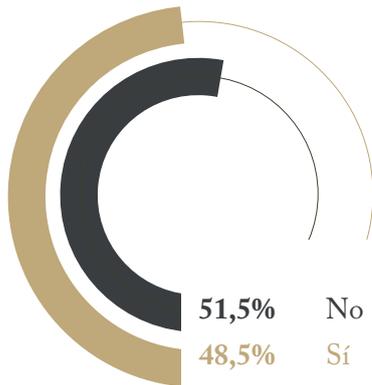


Base: 250 entrevistas

El tener alguna enfermedad o que no tuviera ingresos suficientes como para cubrir los gastos básicos son los principales motivos por lo que los padres podrían contratar.

Cambio de lugar de residencia

¿Cree que sus padres estarían dispuestos a poner un límite de estancia en su casa para, una vez llegado el momento, trasladarse a otro lugar acorde a sus necesidades?



Base: 121 entrevistas

¿Cuándo?



Base: 121 entrevistas

Los hijos creen que los padres tienen menos apego a la casa de lo que realmente tienen.

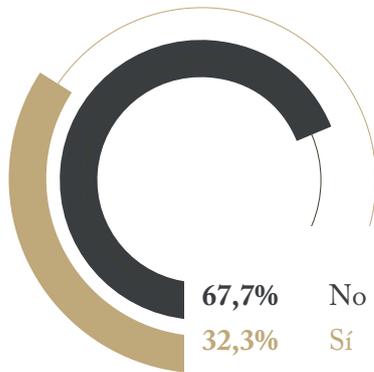
Casi la mitad de los hijos piensan que sus padres creen se marcharían del hogar para trasladarse a otro lugar, frente al 37% que no piensan que lo harían.

Quienes creen que sus padres podrían marcharse de la vivienda (37%) consideran que lo harían cuando no pudieran valerse por sí mismos (52%), por enfermedad (43%) o por necesidades económicas (34%).

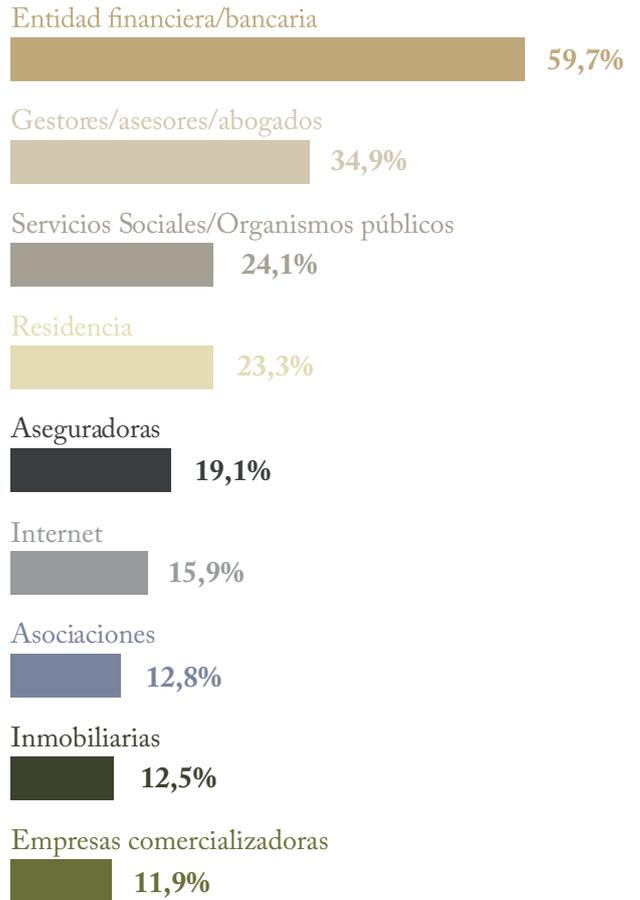
Conocimiento sobre proveedores

¿Sabría usted dónde dirigirse para llevar a cabo este tipo de gestiones?

2 de cada 3 hijos no sabrían dónde dirigirse para poder realizar cualquier gestión relacionada con productos de licuación patrimonial.



Base: 250 entrevistas



Base sí sabría dirigirse: 81 entrevistas

Conocimiento sobre proveedores

¿Qué grado de confianza le transmiten los posibles
proveedores de este tipo de productos?

Mucha confianza



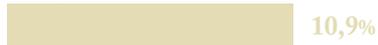
Alguna confianza



Poca confianza



Ninguna confianza



NS/NC

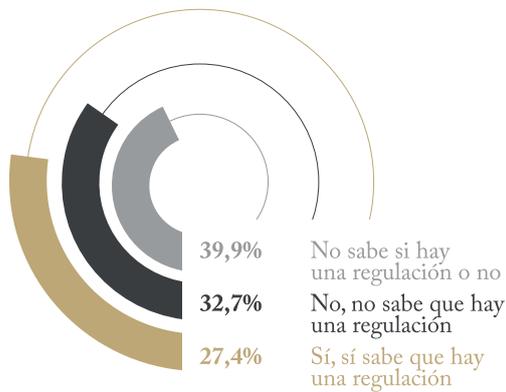


Base: 250 entrevistas

**En la mayoría de los casos existe poca o
ninguna confianza en los proveedores.**

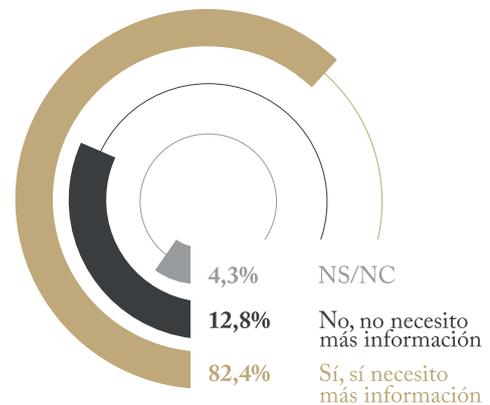
Conocimiento sobre regulación y canales

¿Sabe usted si existe algún tipo de regulación para este tipo de productos financieros?



Base: 250 entrevistas

¿Considera que es necesaria mayor información de las instituciones sobre este tipo de productos?

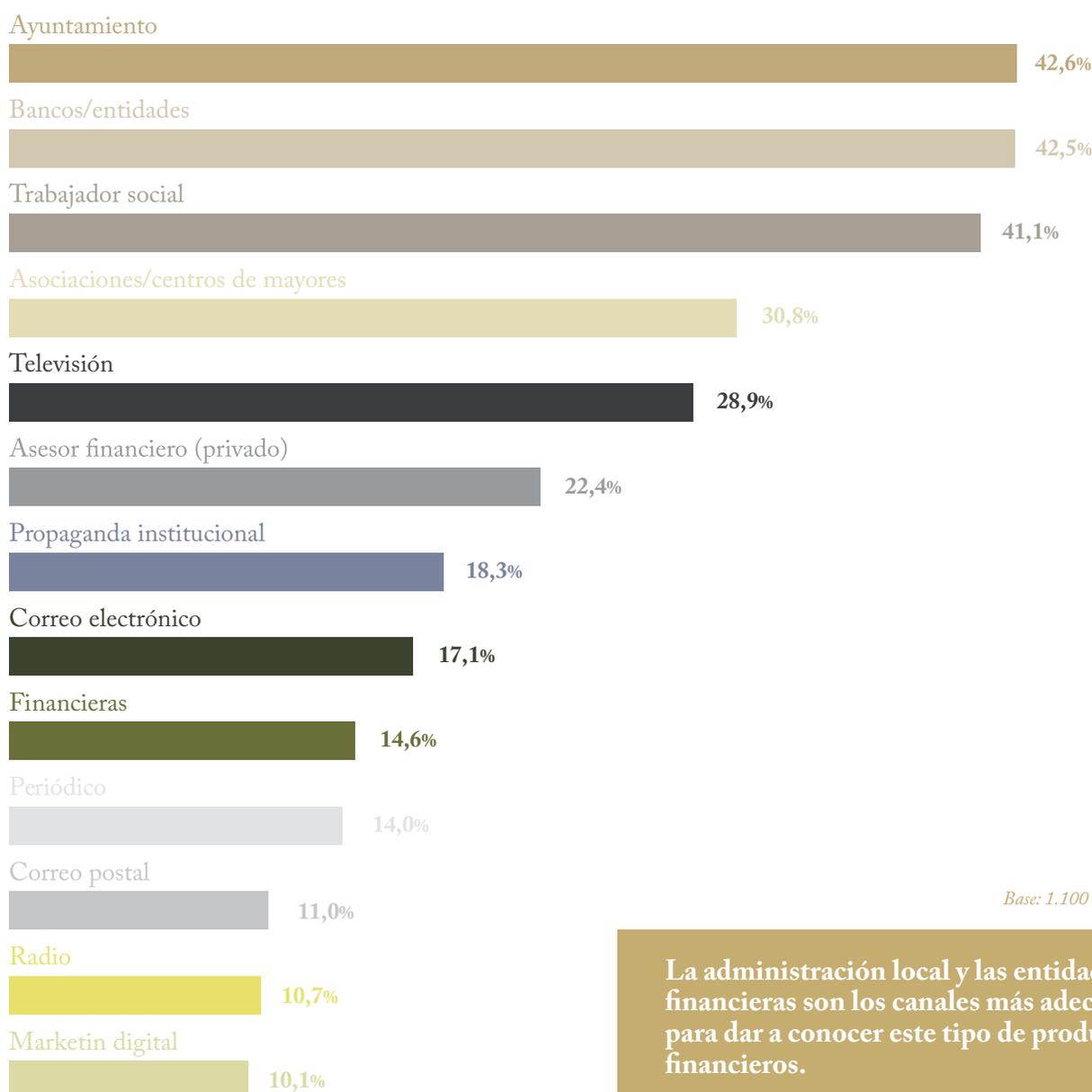


Base: 250 entrevistas

Ocho de cada diez hijos consideran que es necesaria mayor información sobre los activos de licuación.

Conocimiento sobre regulación y canales

¿A través de qué canales, según su criterio, sería la forma más adecuada de dar a conocer este tipo de productos financieros?



La administración local y las entidades financieras son los canales más adecuados para dar a conocer este tipo de productos financieros.

“Con una red de informadores como las oficinas de consumo municipales (OMIC), los notarios y los registradores se ganaría confianza en los productos”



II. Análisis cualitativo

II.1. Análisis cualitativo: Hallazgos de los grupos enfocados de séniors

1. Los mayores no quieren perder nivel de vida en el retiro y tampoco acabar siendo una carga.
2. La planificación financiera de la jubilación claramente se queda corta. Se gasta más de lo previsto.
3. Es imprescindible tener un “colchón” para eventualidades de salud.
4. La propiedad de la casa donde se reside es intocable.
5. No harían líquido el inmueble sin aclarar temas fiscales, la seguridad jurídica y su funcionamiento financiero.
6. Ha de hacerse atractiva la contratación con mejoras de la fiscalidad.
7. Existe una profunda desconfianza en los operadores del mercado de licuación.
8. Antes de realizar una operación de este tipo hablarían con hijos y familia.
9. Hay muchas fórmulas de licuación absolutamente desconocidas para los seniors.
10. Ha de promoverse una autoridad pública que ofrezca información fiable.

II.2 Análisis cualitativo: Hallazgos de los grupos enfocados de expertos

1. El sector ha pecado de conformismo a la hora de establecer una oferta.
2. El impacto de los inmuebles en los balances y los desahucios de la crisis de 2008 no se han olvidado.
3. El tamaño del mercado es pequeño ya que solamente algunos inmuebles son atractivos financieramente.
4. Es un mercado poco maduro en el que apenas hay asesores independientes fiables.
5. Ayudaría a su desarrollo la complicidad de una fiscalidad favorable.
6. Están dispuestos a promover la autorregulación con códigos de buenas prácticas.
7. Los supervisores y reguladores han de ser conscientes de la importancia de este cuarto pilar de la previsión social y apoyar su desenvolvimiento.
8. Un consorcio público podría ayudar a que más inmuebles quepan en esta fórmula.
9. Una regulación inteligente y específica mejoraría el funcionamiento con contratos tipo y una normativa de asesoramiento.
10. La asociación con ayuntamientos y otras administraciones ayudaría a dar confianza. También que notarios y registradores ofrezcan información.

The top of the page features several overlapping, curved lines in a metallic gold color, creating a decorative header element.

III. Conclusiones

III. Conclusiones

1.

Los séniors españoles, mayoritariamente (70%) poseen al menos una vivienda en propiedad y 6 de cada 10 no quieren dejar de vivir en su hogar. Aunque los hijos creen que los padres tienen menos apego a la casa de lo que realmente tienen.

2.

El 37% no está preparado económicamente para afrontar la jubilación. En el caso de las mujeres alcanza el 43%. No obstante, 3 de cada 4 hijos con padres jubilados considera que la situación económica de sus padres es buena como para poder afrontar su jubilación, siendo mucho más optimista que sus padres.

3.

Mantener su nivel de vida y disfrutar de una jubilación de calidad son las prioridades de los seniors. Al 70% de los seniors les gustaría recibir una mejor asistencia sanitaria. El 40% valora como muy importantes los seguros de salud y el 35% adaptaría la vivienda a eventuales enfermedades.

4.

La mayoría no ha oído hablar de los productos de licuación patrimonial. De estos productos, el más conocido es la hipoteca inversa, con un 48%. Aunque el más utilizado con mucha diferencia es la nuda propiedad.

5.

La mayoría desconoce que es un mercado regulado y no confía en esta fórmula ni en las instituciones que la promueven. El 80% de los seniors españoles considera necesaria una mayor información por parte de las instituciones. Los hijos muestran una disposición parecida a la de los padres a contratar estas fórmulas.

6.

Algo más de 2 de cada 10 seniors españoles contrataría un producto de licuación patrimonial. El 28% de los entrevistados que sí contratarían manifiestan saber dónde dirigirse para contratarlos, siendo el primer lugar la entidad financiera.

7.

La mayoría de las operaciones de licuación tienen su origen en ciudades grandes y en comunidades autónomas con alto impacto turístico. Al mismo tiempo el valor y la superficie de los inmuebles afectados es considerado como medio/alto.

8.

Se aprecia un crecimiento del apoyo a estas fórmulas. En 2023 ya se han hecho más operaciones que en el mejor año de la serie estudiada desde 2014, que fue 2022.

9.

La sociedad y las empresas españolas no han olvidado la crisis de 2008, lo que ha impedido una oferta madura de estas fórmulas en la última década. El número de operaciones de 2014 a 2021 apenas ha variado.

10.

Con un tratamiento fiscal más favorable, un acuerdo institucional para mejorar la información de los productos y una mayor oferta del sector asegurador y financiero, se conseguiría reducir la brecha con nuestros pares europeos.

The top of the page features several overlapping, curved gold lines that sweep across the upper portion of the dark grey background, creating a sense of movement and elegance.

ANEXOS



**ANEXO I:
Estudio del Colegio
de Registradores sobre
los instrumentos de licuación
en España (hipoteca inversa
y nuda propiedad) 2014-2023**

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Número de operaciones realizadas Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	TOTAL
Andalucía	363	247	264	248	250	257	167	219	325	359	2.699
Aragón	19	37	48	33	38	38	19	27	31	34	324
Asturias, Principado de	34	29	29	55	31	35	21	37	45	54	370
Baleares, Illes	83	64	64	85	80	47	50	34	95	78	680
Canarias	151	121	147	117	141	83	94	87	138	144	1.223
Cantabria	16	16	12	21	14	17	15	18	20	25	174
Castilla y León	62	45	46	43	51	45	27	25	34	62	440
Castilla - La Mancha	67	41	24	28	27	26	38	43	52	68	414
Cataluña	222	216	217	200	241	198	161	184	195	249	2.083
Extremadura	36	21	16	13	14	15	16	16	27	23	197
Galicia	57	54	39	75	93	63	28	48	40	53	550
Madrid, Comunidad de	201	215	230	277	271	525	168	242	335	308	2.772
Murcia, Región de	73	55	50	44	33	61	46	55	63	64	544
Navarra, Comunidad Foral de	8	11	6	17	11	11	3	10	8	12	97
País Vasco	33	32	23	23	38	35	33	34	33	33	317
Rioja, La	11	13	16	20	15	20	15	21	21	16	168
Comunitat Valenciana	322	295	281	303	347	292	239	295	392	474	3.240
Ceuta	0	2	1	0	0	2	2	1	4	0	12
Melilla	1	3	0	1	2	1	0	1	1	0	10
Nacional	1.758	1.512	1.512	1.602	1.695	1.768	1.140	1.395	1.854	2.056	16.292

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	TOTAL
Madrid	147	150	168	192	173	220	109	155	223	192	1.729
Barcelona	70	56	56	57	52	57	45	39	44	42	518
València	50	47	46	42	50	46	33	34	47	45	440
Sevilla	15	14	15	20	11	20	17	27	38	23	200
Zaragoza	11	20	18	17	17	21	10	18	14	22	168
Málaga	20	22	29	26	30	30	25	28	36	20	266
Murcia	19	16	9	12	9	13	19	20	18	11	146
Palma	23	10	17	24	21	8	19	6	30	19	177
Palmas de Gran Canaria (Las)	11	6	4	8	9	2	7	9	10	6	72
Bilbao	7	6	5	7	4	5	6	3	6	8	57

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según Nº operaciones)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	TOTAL
Madrid	147	150	168	192	173	220	109	155	223	192	1.729
Barcelona	70	56	56	57	52	57	45	39	44	42	518
València	50	47	46	42	50	46	33	34	47	45	440
Málaga	20	22	29	26	30	30	25	28	36	20	266
Torrevieja	24	20	16	21	20	23	13	15	23	29	204
Arona	21	26	28	12	21	13	16	12	24	28	201
Alicante/Alacant	22	12	17	21	20	17	15	17	34	28	203
Sevilla	15	14	15	20	11	20	17	27	38	23	200
Zaragoza	11	20	18	17	17	21	10	18	14	22	168
Murcia	19	16	9	12	9	13	19	20	18	11	146

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Variación anual del número de operaciones Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Andalucía	-31,96%	6,88%	-6,06%	0,81%	2,80%	-35,02%	31,14%	48,40%	10,46%
Aragón	94,74%	29,73%	-31,25%	15,15%	0,00%	-50,00%	42,11%	14,81%	9,68%
Asturias, Principado de	-14,71%	0,00%	89,66%	-43,64%	12,90%	-40,00%	76,19%	21,62%	20,00%
Baleares, Illes	-22,89%	0,00%	32,81%	-5,88%	-41,25%	6,38%	-32,00%	179,41%	-17,89%
Canarias	-19,87%	21,49%	-20,41%	20,51%	-41,13%	13,25%	-7,45%	58,62%	4,35%
Cantabria	0,00%	-25,00%	75,00%	-33,33%	21,43%	-11,76%	20,00%	11,11%	25,00%
Castilla y León	-27,42%	2,22%	-6,52%	18,60%	-11,76%	-40,00%	-7,41%	36,00%	82,35%
Castilla - La Mancha	-38,81%	-41,46%	16,67%	-3,57%	-3,70%	46,15%	13,16%	20,93%	30,77%
Cataluña	-2,70%	0,46%	-7,83%	20,50%	-17,84%	-18,69%	14,29%	5,98%	27,69%
Extremadura	-41,67%	-23,81%	-18,75%	7,69%	7,14%	6,67%	0,00%	68,75%	-14,81%
Galicia	-5,26%	-27,78%	92,31%	24,00%	-32,26%	-55,56%	71,43%	-16,67%	32,50%
Madrid, Comunidad de	6,97%	6,98%	20,43%	-2,17%	93,73%	-68,00%	44,05%	38,43%	-8,06%
Murcia, Región de	-24,66%	-9,09%	-12,00%	-25,00%	84,85%	-24,59%	19,57%	14,55%	1,59%
Navarra, Comunidad Foral de	37,50%	-45,45%	183,33%	-35,29%	0,00%	-72,73%	233,33%	-20,00%	50,00%
País Vasco	-3,03%	-28,13%	0,00%	65,22%	-7,89%	-5,71%	3,03%	-2,94%	0,00%
Rioja, La	18,18%	23,08%	25,00%	-25,00%	33,33%	-25,00%	40,00%	0,00%	-23,81%
Comunitat Valenciana	-8,39%	-4,75%	7,83%	14,52%	-15,85%	-18,15%	23,43%	32,88%	20,92%
Ceuta	-	-50,00%	-	-	-	0,00%	-50,00%	300,00%	-
Melilla	200,00%	-	-	100,00%	-50,00%	-	-	0,00%	-
Nacional	-13,99%	0,00%	5,95%	5,81%	4,31%	-35,52%	22,37%	32,90%	10,90%

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Madrid	2,04%	12,00%	14,29%	-9,90%	27,17%	-50,45%	42,20%	43,87%	-13,90%
Barcelona	-20,00%	0,00%	1,79%	-8,77%	9,62%	-21,05%	-13,33%	12,82%	-4,55%
València	-6,00%	-2,13%	-8,70%	19,05%	-8,00%	-28,26%	3,03%	38,24%	-4,26%
Sevilla	-6,67%	7,14%	33,33%	-45,00%	81,82%	-15,00%	58,82%	40,74%	-39,47%
Zaragoza	81,82%	-10,00%	-5,56%	0,00%	23,53%	-52,38%	80,00%	-22,22%	57,14%
Málaga	10,00%	31,82%	-10,34%	15,38%	0,00%	-16,67%	12,00%	28,57%	-44,44%
Murcia	-15,79%	-43,75%	33,33%	-25,00%	44,44%	46,15%	5,26%	-10,00%	-38,89%
Palma	-56,52%	70,00%	41,18%	-12,50%	-61,90%	137,50%	-68,42%	400,00%	-36,67%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-45,45%	-33,33%	100,00%	12,50%	-77,78%	250,00%	28,57%	11,11%	-40,00%
Bilbao	-14,29%	-16,67%	40,00%	-42,86%	25,00%	20,00%	-50,00%	100,00%	33,33%

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según Nº operaciones)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Madrid	2,04%	12,00%	14,29%	-9,90%	27,17%	-50,45%	42,20%	43,87%	-13,90%
Barcelona	-20,00%	0,00%	1,79%	-8,77%	9,62%	-21,05%	-13,33%	12,82%	-4,55%
València	-6,00%	-2,13%	-8,70%	19,05%	-8,00%	-28,26%	3,03%	38,24%	-4,26%
Málaga	10,00%	31,82%	-10,34%	15,38%	0,00%	-16,67%	12,00%	28,57%	-44,44%
Torre Vieja	-16,67%	-20,00%	31,25%	-4,76%	15,00%	-43,48%	15,38%	53,33%	26,09%
Arona	23,81%	7,69%	-57,14%	75,00%	-38,10%	23,08%	-25,00%	100,00%	16,67%
Alicante/Alacant	-45,45%	41,67%	23,53%	-4,76%	-15,00%	-11,76%	13,33%	100,00%	-17,65%
Sevilla	-6,67%	7,14%	33,33%	-45,00%	81,82%	-15,00%	58,82%	40,74%	-39,47%
Zaragoza	81,82%	-10,00%	-5,56%	0,00%	23,53%	-52,38%	80,00%	-22,22%	57,14%
Murcia	-15,79%	-43,75%	33,33%	-25,00%	44,44%	46,15%	5,26%	-10,00%	-38,89%

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Superficie media de las operaciones realizadas Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

* Solo se calculan promedios (superficie e importe) con un mínimo de 6 casos válidos

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Andalucía	101	102	96	98	93	99	101	100	108	101
Aragón	69	75	75	74	78	82	76	94	107	82
Asturias, Principado de	81	88	111	88	78	84	84	79	99	80
Baleares, Illes	114	113	97	108	106	109	95	111	102	115
Canarias	77	70	75	79	76	84	80	90	89	80
Cantabria	96	96	94	78	76	87	97	115	111	92
Castilla y León	100	83	96	102	104	94	95	83	115	95
Castilla - La Mancha	99	85	86	108	98	113	79	93	97	92
Cataluña	84	83	81	85	91	85	84	90	92	99
Extremadura	106	115	101	109	79	103	102	103	116	82
Galicia	91	96	81	91	94	90	77	120	117	82
Madrid, Comunidad de	93	91	86	89	92	99	92	108	95	89
Murcia, Región de	81	106	85	89	111	98	96	95	89	91
Navarra, Comunidad Foral de	95	87	72	128	98	128	-	117	117	90
País Vasco	85	74	82	86	89	91	96	87	98	77
Rioja, La	88	83	129	109	85	94	99	105	106	143
Comunitat Valenciana	104	99	94	100	98	100	100	102	100	98
Ceuta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nacional	94	92	88	93	93	96	92	100	99	95

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Madrid	88	88	84	86	91	91	90	105	87	86
Barcelona	82	79	77	78	87	82	77	87	91	91
València	93	88	87	75	88	101	87	93	84	93
Sevilla	84	120	81	87	71	79	96	86	110	89
Zaragoza	75	73	69	76	68	77	79	97	79	83
Málaga	90	95	86	101	89	100	112	94	102	88
Murcia	95	95	91	88	112	103	99	96	98	124
Palma	109	98	103	88	92	99	107	-	96	114
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-	98	98	-	-	75	77	80
Bilbao	-	76	-	-	-	-	100	-	85	75

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según Nº operaciones)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Madrid	88	88	84	86	91	91	90	105	87	86
Barcelona	82	79	77	78	87	82	77	87	91	91
València	93	88	87	75	88	101	87	93	84	93
Málaga	90	95	86	101	89	100	112	94	102	88
Torre Vieja	67	62	72	68	64	71	84	75	62	69
Arona	68	65	60	73	68	72	65	82	79	73
Alicante/Alacant	89	84	76	89	96	97	105	90	103	86
Sevilla	84	120	81	87	71	79	96	86	110	89
Zaragoza	75	73	69	76	68	77	79	97	79	83
Murcia	95	95	91	88	112	103	99	96	98	124

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Variación anual de la superficie media de las operaciones realizadas Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

* Solo se han calculado promedios (superficie e importe) con un mínimo de 6 casos válidos

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Andalucía	-	1,62%	-6,46%	2,29%	-4,75%	6,29%	2,05%	-1,66%	8,42%	-6,27%
Aragón	-	9,35%	-0,71%	-0,96%	5,18%	5,07%	-7,32%	24,09%	13,58%	-23,24%
Asturias, Principado de	-	9,06%	26,34%	-21,12%	-10,66%	7,24%	-0,57%	-6,05%	26,11%	-19,44%
Baleares, Illes	-	-0,49%	-14,63%	11,43%	-1,80%	2,59%	-12,44%	16,53%	-7,72%	12,19%
Canarias	-	-9,35%	6,76%	5,64%	-4,21%	10,84%	-4,58%	12,32%	-0,86%	-10,06%
Cantabria	-	0,08%	-2,21%	-17,40%	-1,40%	13,18%	11,79%	18,60%	-3,41%	-16,79%
Castilla y León	-	-17,53%	16,11%	6,61%	1,09%	-8,83%	1,08%	-12,81%	38,61%	-18,01%
Castilla - La Mancha	-	-13,61%	0,85%	25,65%	-9,60%	16,08%	-30,28%	17,07%	4,67%	-5,32%
Cataluña	-	-0,56%	-2,30%	4,32%	6,87%	-6,48%	-1,33%	6,97%	3,05%	6,99%
Extremadura	-	8,32%	-11,69%	7,38%	-27,30%	30,20%	-0,59%	0,90%	12,58%	-29,05%
Galicia	-	5,28%	-15,53%	12,25%	3,37%	-3,93%	-14,61%	56,03%	-3,19%	-30,02%
Madrid, Comunidad de	-	-1,75%	-5,12%	3,55%	3,21%	7,45%	-7,28%	17,59%	-12,36%	-5,84%
Murcia, Región de	-	31,04%	-19,71%	4,70%	25,01%	-11,80%	-2,20%	-0,95%	-6,20%	1,80%
Navarra, Comunidad Foral de	-	-8,13%	-17,15%	77,70%	-23,96%	31,34%	-	-	-0,43%	-22,84%
País Vasco	-	-13,15%	10,61%	4,32%	3,90%	2,28%	5,82%	-9,36%	12,54%	-21,74%
Rioja, La	-	-5,60%	56,05%	-15,89%	-21,40%	10,49%	4,68%	6,86%	0,73%	34,69%
Comunitat Valenciana	-	-5,31%	-4,55%	6,46%	-2,02%	2,04%	-0,51%	2,21%	-2,37%	-1,58%
Ceuta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nacional	-	-2,47%	-3,89%	5,09%	-0,35%	3,75%	-3,83%	8,01%	-0,51%	-4,47%

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Madrid	-	-0,40%	-4,46%	3,20%	4,99%	0,67%	-1,59%	17,16%	-17,34%	-1,34%
Barcelona	-	-3,39%	-3,51%	2,53%	10,41%	-5,82%	-6,18%	13,22%	4,90%	0,38%
València	-	-5,91%	-0,94%	-13,21%	16,90%	14,82%	-13,66%	5,97%	-8,83%	9,62%
Sevilla	-	42,51%	-32,47%	7,88%	-18,41%	10,98%	22,07%	-11,15%	28,75%	-19,39%
Zaragoza	-	-2,69%	-4,88%	10,15%	-11,08%	13,16%	2,98%	22,41%	-18,01%	4,41%
Málaga	-	5,97%	-10,41%	18,58%	-12,33%	11,88%	12,45%	-15,75%	8,44%	-13,98%
Murcia	-	-0,22%	-4,30%	-3,56%	27,44%	-8,10%	-3,69%	-2,47%	1,73%	26,43%
Palma	-	-10,10%	5,00%	-14,45%	4,28%	7,11%	8,56%	-	-	18,98%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-	0,00%	-	-	-	2,06%	3,40%	-
Bilbao	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-11,94%

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según Nº operaciones)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	
Madrid	-	-0,40%	-4,46%	3,20%	4,99%	0,67%	-1,59%	17,16%	-17,34%	-1,34%
Barcelona	-	-3,39%	-3,51%	2,53%	10,41%	-5,82%	-6,18%	13,22%	4,90%	0,38%
València	-	-5,91%	-0,94%	-13,21%	16,90%	14,82%	-13,66%	5,97%	-8,83%	9,62%
Málaga	-	5,97%	-10,41%	18,58%	-12,33%	11,88%	12,45%	-15,75%	8,44%	-13,98%
Torreveja	-	-7,00%	15,67%	-5,53%	-5,14%	11,28%	17,99%	-10,81%	-17,85%	11,16%
Arona	-	-4,67%	-7,65%	21,88%	-6,82%	4,80%	-8,78%	25,89%	-3,52%	-8,33%
Alicante/Alacant	-	-5,44%	-9,93%	17,35%	8,49%	0,89%	8,59%	-14,20%	13,78%	-16,29%
Sevilla	-	42,51%	-32,47%	7,88%	-18,41%	10,98%	22,07%	-11,15%	28,75%	-19,39%
Zaragoza	-	-2,69%	-4,88%	10,15%	-11,08%	13,16%	2,98%	22,41%	-18,01%	4,41%
Murcia	-	-0,22%	-4,30%	-3,56%	27,44%	-8,10%	-3,69%	-2,47%	1,73%	26,43%

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Importe medio de las operaciones realizadas Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

* Solo se calculan promedios (superficie e importe) con un mínimo de 6 casos válidos

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Andalucía	121.869	149.208	122.559	151.355	125.184	164.066	147.178	178.688	254.177	179.732
Aragón	68.700	108.815	87.637	77.635	104.218	138.138	115.317	146.305	167.188	118.958
Asturias, Principado de	88.765	118.752	136.155	100.129	121.665	104.894	86.367	111.227	195.218	110.201
Baleares, Illes	204.073	176.215	206.726	257.174	269.969	239.940	222.919	295.601	332.078	433.062
Canarias	115.956	131.222	128.513	146.703	147.807	172.819	179.198	218.512	224.755	243.836
Cantabria	111.457	108.323	189.523	125.822	94.785	153.750	144.546	285.902	155.241	157.935
Castilla y León	112.335	173.648	115.950	107.424	123.459	132.808	90.728	113.920	120.584	161.609
Castilla - La Mancha	79.097	84.775	77.000	93.841	103.534	97.603	89.569	110.816	103.746	102.689
Cataluña	135.238	149.716	142.336	160.997	182.398	181.653	173.729	193.698	260.361	246.515
Extremadura	96.309	160.968	88.900	112.544	82.358	109.284	146.798	101.000	132.913	120.487
Galicia	92.990	86.033	104.000	104.592	121.098	131.490	121.458	166.836	197.777	143.001
Madrid, Comunidad de	183.261	199.724	195.283	227.958	232.825	254.223	241.587	296.454	316.831	242.975
Murcia, Región de	76.352	109.240	82.373	95.749	134.564	91.165	96.668	103.990	112.894	107.997
Navarra, Comunidad Foral de	123.360	123.893	84.074	139.974	150.778	159.561	-	118.131	122.082	101.995
País Vasco	225.084	184.393	197.159	235.647	183.142	235.788	217.790	265.478	428.951	210.094
Rioja, La	68.689	79.292	115.097	81.500	73.110	119.933	98.437	129.058	93.169	204.969
Comunitat Valenciana	129.272	118.195	130.534	134.075	132.226	145.674	139.398	154.863	167.792	154.994
Ceuta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nacional	134.543	145.813	143.003	163.264	163.499	185.188	167.324	201.071	235.767	198.782

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Madrid	200.648	213.554	212.200	248.944	257.907	299.120	258.400	342.104	315.956	263.535
Barcelona	147.952	189.510	191.797	187.470	216.717	215.383	216.820	305.602	422.898	376.031
València	125.627	99.817	111.967	91.462	133.283	170.179	149.868	141.972	150.254	150.122
Sevilla	87.773	284.820	108.368	103.512	104.567	84.000	145.140	140.868	321.081	137.619
Zaragoza	81.388	114.005	99.301	89.896	105.157	145.855	125.270	154.561	174.381	132.818
Málaga	113.922	134.550	108.341	139.100	123.106	174.665	156.351	156.312	270.536	143.736
Murcia	91.113	91.176	96.015	111.562	130.800	99.774	112.386	104.982	150.242	159.255
Palma	189.442	99.222	224.607	278.413	308.387	187.303	201.735	-	348.549	390.232
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-	145.338	144.175	-	-	207.384	171.156	141.306
Bilbao	-	167.633	-	-	-	-	209.221	-	236.485	211.233

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según Nº operaciones)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Madrid	200.648	213.554	212.200	248.944	257.907	299.120	258.400	342.104	315.956	263.535
Barcelona	147.952	189.510	191.797	187.470	216.717	215.383	216.820	305.602	422.898	376.031
València	125.627	99.817	111.967	91.462	133.283	170.179	149.868	141.972	150.254	150.122
Málaga	113.922	134.550	108.341	139.100	123.106	174.665	156.351	156.312	270.536	143.736
Torrevecija	89.105	64.270	97.847	80.366	83.068	100.788	95.660	108.036	108.642	98.141
Arona	112.536	90.135	85.000	136.500	125.311	169.855	162.323	158.292	254.707	252.980
Alicante/Alacant	104.639	113.835	88.950	102.526	130.684	148.070	169.557	130.603	216.280	148.132
Sevilla	87.773	284.820	108.368	103.512	104.567	84.000	145.140	140.868	321.081	137.619
Zaragoza	81.388	114.005	99.301	89.896	105.157	145.855	125.270	154.561	174.381	132.818
Murcia	91.113	91.176	96.015	111.562	130.800	99.774	112.386	104.982	150.242	159.255

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Variación anual del importe medio de las operaciones realizadas Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

* Solo se han calculado promedios (superficie e importe) con un mínimo de 6 casos válidos

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Andalucía	22,43%	-17,86%	23,50%	-17,29%	31,06%	-10,29%	21,41%	42,25%	-29,29%
Aragón	58,39%	-19,46%	-11,41%	34,24%	32,55%	-16,52%	26,87%	14,27%	-28,85%
Asturias, Principado de	33,78%	14,65%	-26,46%	21,51%	-13,78%	-17,66%	28,78%	75,51%	-43,55%
Baleares, Illes	-13,65%	17,31%	24,40%	4,98%	-11,12%	-7,09%	32,60%	12,34%	30,41%
Canarias	13,17%	-2,06%	14,15%	0,75%	16,92%	3,69%	21,94%	2,86%	8,49%
Cantabria	-2,81%	74,96%	-33,61%	-24,67%	62,21%	-5,99%	97,79%	-45,70%	1,74%
Castilla y León	54,58%	-33,23%	-7,35%	14,93%	7,57%	-31,69%	25,56%	5,85%	34,02%
Castilla - La Mancha	7,18%	-9,17%	21,87%	10,33%	-5,73%	-8,23%	23,72%	-6,38%	-1,02%
Cataluña	10,71%	-4,93%	13,11%	13,29%	-0,41%	-4,36%	11,49%	34,42%	-5,32%
Extremadura	67,14%	-44,77%	26,60%	-26,82%	32,69%	34,33%	-31,20%	31,60%	-9,35%
Galicia	-7,48%	20,88%	0,57%	15,78%	8,58%	-7,63%	37,36%	18,55%	-27,70%
Madrid, Comunidad de	8,98%	-2,22%	16,73%	2,14%	9,19%	-4,97%	22,71%	6,87%	-23,31%
Murcia, Región de	43,07%	-24,59%	16,24%	40,54%	-32,25%	6,04%	7,57%	8,56%	-4,34%
Navarra, Comunidad Foral de	0,43%	-32,14%	66,49%	7,72%	5,83%	-	-	3,35%	-16,45%
País Vasco	-18,08%	6,92%	19,52%	-22,28%	28,75%	-7,63%	21,90%	61,58%	-51,02%
Rioja, La	15,44%	45,16%	-29,19%	-10,30%	64,05%	-17,92%	31,11%	-27,81%	120,00%
Comunitat Valenciana	-8,57%	10,44%	2,71%	-1,38%	10,17%	-4,31%	11,09%	8,35%	-7,63%
Ceuta	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nacional	8,38%	-1,93%	14,17%	0,14%	13,27%	-9,65%	20,17%	17,26%	-15,69%

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según Nº operaciones)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Madrid	6,43%	-0,63%	17,32%	3,60%	15,98%	-13,61%	32,39%	-7,64%	-16,59%
Barcelona	28,09%	1,21%	-2,26%	15,60%	-0,62%	0,67%	40,95%	38,38%	-11,08%
València	-20,55%	12,17%	-18,31%	45,72%	27,68%	-11,93%	-5,27%	5,83%	-0,09%
Sevilla	224,50%	-61,95%	-4,48%	1,02%	-19,67%	72,79%	-2,94%	127,93%	-57,14%
Zaragoza	40,08%	-12,90%	-9,47%	16,98%	38,70%	-14,11%	23,38%	12,82%	-23,83%
Málaga	18,11%	-19,48%	28,39%	-11,50%	41,88%	-10,49%	-0,02%	73,07%	-46,87%
Murcia	0,07%	5,31%	16,19%	17,24%	-23,72%	12,64%	-6,59%	43,11%	6,00%
Palma	-47,62%	126,37%	23,96%	10,77%	-39,26%	7,71%	-	-	11,96%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-	-0,80%	-	-	-	-17,47%	-17,44%
Bilbao	-	-	-	-	-	-	-	-	-10,68%

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según Nº operaciones)	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Madrid	6,43%	-0,63%	17,32%	3,60%	15,98%	-13,61%	32,39%	-7,64%	-16,59%
Barcelona	28,09%	1,21%	-2,26%	15,60%	-0,62%	0,67%	40,95%	38,38%	-11,08%
València	-20,55%	12,17%	-18,31%	45,72%	27,68%	-11,93%	-5,27%	5,83%	-0,09%
Málaga	18,11%	-19,48%	28,39%	-11,50%	41,88%	-10,49%	-0,02%	73,07%	-46,87%
Torreveja	-27,87%	52,24%	-17,87%	3,36%	21,33%	-5,09%	12,94%	0,56%	-9,67%
Arona	-19,91%	-5,70%	60,59%	-8,20%	35,55%	-4,43%	-2,48%	60,91%	-0,68%
Alicante/Alacant	8,79%	-21,86%	15,26%	27,46%	13,30%	14,51%	-22,97%	65,60%	-31,51%
Sevilla	224,50%	-61,95%	-4,48%	1,02%	-19,67%	72,79%	-2,94%	127,93%	-57,14%
Zaragoza	40,08%	-12,90%	-9,47%	16,98%	38,70%	-14,11%	23,38%	12,82%	-23,83%
Murcia	0,07%	5,31%	16,19%	17,24%	-23,72%	12,64%	-6,59%	43,11%	6,00%

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Número de operaciones realizadas por tipo Datos desglosados de compraventa de NUDA PROPIEDAD (NP) e HIPOTECA INVERSA (HI) - Viviendas

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		TOTAL	
	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI										
Andalucía	325	38	228	19	232	32	238	10	208	42	237	20	154	13	217	2	287	38	321	38	2.447	252
Aragón	17	2	35	2	48	0	33	0	38	0	36	2	18	1	26	1	25	6	26	8	302	22
Asturias, Principado de	33	1	29	0	29	0	55	0	30	1	34	1	21	0	35	2	41	4	48	6	355	15
Balears, Illes	81	2	64	0	64	0	85	0	80	0	47	0	40	10	32	2	75	20	66	12	634	46
Canarias	146	5	121	0	147	0	117	0	138	3	83	0	94	0	87	0	132	6	138	6	1.203	20
Cantabria	15	1	16	0	12	0	21	0	14	0	16	1	14	1	18	0	19	1	25	0	170	4
Castilla y León	60	2	45	0	43	3	42	1	49	2	42	3	25	2	24	1	33	1	57	5	420	20
Castilla - La Mancha	64	3	38	3	22	2	26	2	27	0	26	0	34	4	42	1	50	2	55	13	384	30
Cataluña	215	7	212	4	214	3	200	0	240	1	193	5	158	3	176	8	157	38	212	37	1.977	106
Extremadura	35	1	17	4	13	3	12	1	14	0	15	0	16	0	16	0	27	0	22	1	187	10
Galicia	57	0	54	0	36	3	73	2	92	1	62	1	28	0	44	4	36	4	46	7	528	22
Madrid, Comunidad de	199	2	210	5	228	2	273	4	265	6	276	249	161	7	221	21	293	42	263	45	2.389	383
Murcia, Región de	72	1	55	0	49	1	43	1	32	1	57	4	46	0	51	4	59	4	62	2	526	18
Navarra, Comunidad Foral de	8	0	11	0	6	0	17	0	10	1	9	2	3	0	9	1	8	0	10	2	91	6
País Vasco	32	1	32	0	22	1	23	0	38	0	30	5	28	5	31	3	16	17	19	14	271	46
Rioja, La	11	0	13	0	16	0	20	0	15	0	20	0	14	1	20	1	20	1	14	2	163	5
Comunitat Valenciana	317	5	294	1	279	2	293	10	342	5	288	4	239	0	291	4	379	13	461	13	3.183	57
Ceuta	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0	2	0	2	0	1	0	4	0	0	0	12	0
Melilla	1	0	3	0	0	0	0	1	2	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	9	1
Nacional	1.687	71	1.474	38	1.460	52	1.571	31	1.632	63	1.471	297	1.093	47	1.340	55	1.657	197	1.845	211	15.230	1.062

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		TOTAL	
	NP	HI	NP	HI																		
Madrid	145	2	146	4	166	2	188	4	168	5	210	10	104	5	137	18	190	33	158	34	1.612	117
Barcelona	70	0	54	2	56	0	57	0	52	0	55	2	43	2	33	6	25	19	27	15	472	46
València	47	3	47	0	46	0	41	1	50	0	45	1	33	0	30	4	44	3	39	6	422	18
Sevilla	13	2	14	0	14	1	20	0	10	1	19	1	16	1	27	0	26	12	20	3	179	21
Zaragoza	9	2	18	2	18	0	17	0	17	0	19	2	9	1	17	1	11	3	17	5	152	16
Málaga	18	2	16	6	23	6	26	0	23	7	26	4	14	11	28	0	29	7	17	3	220	46
Murcia	19	0	16	0	9	0	12	0	9	0	12	1	19	0	19	1	18	0	10	1	143	3
Palma	21	2	10	0	17	0	24	0	21	0	8	0	9	10	5	1	17	13	11	8	143	34
Palmas de Gran Canaria (Las)	11	0	6	0	4	0	8	0	9	0	2	0	7	0	9	0	8	2	6	0	70	2
Bilbao	6	1	6	0	4	1	7	0	4	0	4	1	6	0	3	0	4	2	8	0	52	5

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según N° operaciones)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		TOTAL	
	NP	HI	NP	HI																		
Madrid	145	2	146	4	166	2	188	4	168	5	210	10	104	5	137	18	190	33	158	34	1.612	117
Barcelona	70	0	54	2	56	0	57	0	52	0	55	2	43	2	33	6	25	19	27	15	472	46
València	47	3	47	0	46	0	41	1	50	0	45	1	33	0	30	4	44	3	39	6	422	18
Málaga	18	2	16	6	23	6	26	0	23	7	26	4	14	11	28	0	29	7	17	3	220	46
Torre Vieja	24	0	20	0	16	0	21	0	20	0	23	0	13	0	15	0	23	0	29	0	204	0
Arona	21	0	26	0	28	0	12	0	20	1	13	0	16	0	12	0	24	0	27	1	199	2
Alicante/Alacant	22	0	12	0	17	0	21	0	20	0	17	0	15	0	17	0	27	7	28	0	196	7
Sevilla	13	2	14	0	14	1	20	0	10	1	19	1	16	1	27	0	26	12	20	3	179	21
Zaragoza	9	2	18	2	18	0	17	0	17	0	19	2	9	1	17	1	11	3	17	5	152	16
Murcia	19	0	16	0	9	0	12	0	9	0	12	1	19	0	19	1	18	0	10	1	143	3

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Variación anual del número de operaciones realizadas por tipo Datos desglosados de compraventa de NUDA PROPIEDAD (NP) e HIPOTECA INVERSA (HI) - Viviendas

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI								
Andalucía	-29,85%	-50,00%	1,75%	68,42%	2,59%	-68,75%	-12,61%	320,00%	13,94%	-52,38%	-35,02%	-35,00%	40,91%	-84,62%	32,26%	1800,00%	11,85%	0,00%
Aragón	105,88%	0,00%	37,14%	-	-31,25%	-	15,15%	-	-5,26%	-	-50,00%	-50,00%	44,44%	0,00%	-3,85%	500,00%	4,00%	33,33%
Asturias, Principado de	-12,12%	-	0,00%	-	89,66%	-	-45,45%	-	13,33%	0,00%	-38,24%	-	66,67%	-	17,14%	100,00%	17,07%	50,00%
Balears, Illes	-20,99%	-	0,00%	-	32,81%	-	-5,88%	-	-41,25%	-	-14,89%	-	-20,00%	-80,00%	134,38%	900,00%	-12,00%	-40,00%
Canarias	-17,12%	-	21,49%	-	-20,41%	-	17,95%	-	-39,86%	-	13,25%	-	-7,45%	-	51,72%	-	4,55%	0,00%
Cantabria	6,67%	-	-25,00%	-	75,00%	-	-33,33%	-	14,29%	-	-12,50%	0,00%	28,57%	-	5,56%	-	31,58%	-
Castilla y León	-25,00%	-	-4,44%	-	-2,33%	-66,67%	16,67%	100,00%	-14,29%	50,00%	-40,48%	-33,33%	-4,00%	-50,00%	37,50%	0,00%	72,73%	400,00%
Castilla - La Mancha	-40,63%	0,00%	-42,11%	-33,33%	18,18%	0,00%	3,85%	-	-3,70%	-	30,77%	-	23,53%	-75,00%	19,05%	100,00%	10,00%	550,00%
Cataluña	-1,40%	-42,86%	0,94%	-25,00%	-6,54%	-	20,00%	-	-19,58%	400,00%	-18,13%	-40,00%	11,39%	166,67%	-10,80%	375,00%	35,03%	-2,63%
Extremadura	-51,43%	300,00%	-23,53%	-25,00%	-7,69%	-66,67%	16,67%	-	7,14%	-	6,67%	-	0,00%	-	68,75%	-	-18,52%	-
Galicia	-5,26%	-	-33,33%	-	102,78%	-33,33%	26,03%	-50,00%	-32,61%	0,00%	-54,84%	-	57,14%	-	-18,18%	0,00%	27,78%	75,00%
Madrid, Comunidad de	5,53%	150,00%	8,57%	-60,00%	19,74%	100,00%	-2,93%	50,00%	4,15%	4050,00%	-41,67%	-97,19%	37,27%	200,00%	32,58%	100,00%	-10,24%	7,14%
Murcia, Región de	-23,61%	-	-10,91%	-	-12,24%	0,00%	-25,58%	0,00%	78,13%	300,00%	-19,30%	-	10,87%	-	15,69%	0,00%	5,08%	-50,00%
Navarra, Comunidad Foral de	37,50%	-	-45,45%	-	183,33%	-	-41,18%	-	-10,00%	100,00%	-66,67%	-	200,00%	-	-11,11%	-	25,00%	-
País Vasco	0,00%	-	-31,25%	-	4,55%	-	65,22%	-	-21,05%	-	-6,67%	0,00%	10,71%	-40,00%	-48,39%	466,67%	18,75%	-17,65%
Rioja, La	18,18%	-	23,08%	-	25,00%	-	-25,00%	-	33,33%	-	-30,00%	-	42,86%	0,00%	0,00%	0,00%	-30,00%	100,00%
Comunitat Valenciana	-7,26%	-80,00%	-5,10%	100,00%	5,02%	400,00%	16,72%	-50,00%	-15,79%	-20,00%	-17,01%	-	21,76%	-	30,24%	225,00%	21,64%	0,00%
Ceuta	-	-	-50,00%	-	-	-	-	-	-	-	0,00%	-	-50,00%	-	300,00%	-	-	-
Melilla	200,00%	-	-	-	-	-	-	-	-50,00%	-	-	-	-	-	0,00%	-	-	-
Nacional	-12,63%	-46,48%	-0,95%	36,84%	7,60%	-40,38%	3,88%	103,23%	-9,87%	371,43%	-25,70%	-84,18%	22,60%	17,02%	23,66%	258,18%	11,35%	7,11%

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI
Madrid	0,69%	100,00%	13,70%	-50,00%	13,25%	100,00%	-10,64%	25,00%	25,00%	100,00%	-50,48%	-50,00%	31,73%	260,00%	38,69%	83,33%	-16,84%	3,03%
Barcelona	-22,86%	-	3,70%	-	1,79%	-	-8,77%	-	5,77%	-	-21,82%	0,00%	-23,26%	200,00%	-24,24%	216,67%	8,00%	-21,05%
València	0,00%	-	-2,13%	-	-10,87%	-	21,95%	-	-10,00%	-	-26,67%	-	-9,09%	-	46,67%	-25,00%	-11,36%	100,00%
Sevilla	7,69%	-	0,00%	-	42,86%	-	-50,00%	-	90,00%	0,00%	-15,79%	0,00%	68,75%	-	-3,70%	-	-23,08%	-75,00%
Zaragoza	100,00%	0,00%	0,00%	-	-5,56%	-	0,00%	-	11,76%	-	-52,63%	-50,00%	88,89%	0,00%	-35,29%	200,00%	54,55%	66,67%
Málaga	-11,11%	200,00%	43,75%	0,00%	13,04%	-	-11,54%	-	13,04%	-42,86%	-46,15%	175,00%	100,00%	-	3,57%	-	-41,38%	-57,14%
Murcia	-15,79%	-	-43,75%	-	33,33%	-	-25,00%	-	33,33%	-	58,33%	-	0,00%	-	-5,26%	-	-44,44%	-
Palma	-52,38%	-	70,00%	-	41,18%	-	-12,50%	-	-61,90%	-	12,50%	-	-44,44%	-90,00%	240,00%	1200,00%	-35,29%	-38,46%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-45,45%	-	-33,33%	-	100,00%	-	12,50%	-	-77,78%	-	250,00%	-	28,57%	-	-11,11%	-	-25,00%	-
Bilbao	0,00%	-	-33,33%	-	75,00%	-	-42,86%	-	0,00%	-	50,00%	-	-50,00%	-	33,33%	-	100,00%	-

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según N° operaciones)	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI	NP	HI
Madrid	0,69%	100,00%	13,70%	-50,00%	13,25%	100,00%	-10,64%	25,00%	25,00%	100,00%	-50,48%	-50,00%	31,73%	260,00%	38,69%	83,33%	-16,84%	3,03%
Barcelona	-22,86%	-	3,70%	-	1,79%	-	-8,77%	-	5,77%	-	-21,82%	0,00%	-23,26%	200,00%	-24,24%	216,67%	8,00%	-21,05%
València	0,00%	-	-2,13%	-	-10,87%	-	21,95%	-	-10,00%	-	-26,67%	-	-9,09%	-	46,67%	-25,00%	-11,36%	100,00%
Málaga	-11,11%	200,00%	43,75%	0,00%	13,04%	-	-11,54%	-	13,04%	-42,86%	-46,15%	175,00%	100,00%	-	3,57%	-	-41,38%	-57,14%
Torre Vieja	-16,67%	-	-20,00%	-	31,25%	-	-4,76%	-	15,00%	-	-43,48%	-	15,38%	-	53,33%	-	26,09%	-
Arona	23,81%	-	7,69%	-	-57,14%	-	66,67%	-	-35,00%	-	23,08%	-	-25,00%	-	100,00%	-	12,50%	-
Alicante/Alacant	-45,45%	-	41,67%	-	23,53%	-	-4,76%	-	-15,00%	-	-11,76%	-	13,33%	-	58,82%	-	3,70%	-
Sevilla	7,69%	-	0,00%	-	42,86%	-	-50,00%	-	90,00%	0,00%	-15,79%	0,00%	68,75%	-	-3,70%	-	-23,08%	-75,00%
Zaragoza	100,00%	0,00%	0,00%	-	-5,56%	-	0,00%	-	11,76%	-	-52,63%	-50,00%	88,89%	0,00%	-35,29%	200,00%	54,55%	66,67%
Murcia	-15,79%	-	-43,75%	-	33,33%	-	-25,00%	-	33,33%	-	58,33%	-	0,00%	-	-5,26%	-	-44,44%	-

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Número de operaciones realizadas por tipo persona, física (PF) o jurídica (PJ) Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		TOTAL	
	PF	PJ	PF	PJ	PF	PJ	PF	PJ	PF	PJ	PF	PJ										
Andalucía	305	58	203	44	222	42	223	25	227	23	232	25	146	21	193	26	293	32	317	42	2.361	338
Aragón	15	4	23	14	34	14	26	7	33	5	33	5	17	2	23	4	29	2	33	1	266	58
Asturias, Principado de	30	4	27	2	28	1	49	6	29	2	31	4	21	0	30	7	41	4	47	7	333	37
Baleares, Illes	70	13	56	8	51	13	70	15	74	6	36	11	43	7	27	7	84	11	71	7	582	98
Canarias	129	22	103	18	114	33	94	23	116	25	75	8	77	17	70	17	120	18	130	14	1.028	195
Cantabria	16	0	16	0	11	1	21	0	13	1	14	3	14	1	13	5	20	0	0	0	138	11
Castilla y León	56	6	39	6	42	4	41	2	39	12	39	6	21	6	23	2	30	4	54	8	384	56
Castilla - La Mancha	52	15	38	3	20	4	24	4	24	3	22	4	36	2	39	4	45	7	54	14	354	60
Cataluña	182	40	186	30	198	19	169	31	201	40	182	16	136	25	168	16	169	26	216	33	1.807	276
Extremadura	30	6	21	0	16	0	13	0	14	0	15	0	14	2	16	0	23	4	19	4	181	16
Galicia	48	9	44	10	31	8	71	4	88	5	59	4	23	5	37	11	33	7	47	6	481	69
Madrid, Comunidad de	171	30	189	26	191	39	229	48	229	42	405	120	140	28	201	41	293	42	263	45	2.311	461
Murcia, Región de	59	14	51	4	42	8	38	6	29	4	51	10	41	5	45	10	53	10	49	15	458	86
Navarra, Comunidad Foral de	8	0	11	0	5	1	17	0	10	1	11	0	2	1	10	0	8	0	12	0	94	3
País Vasco	21	12	30	2	21	2	21	2	36	2	33	2	30	3	32	2	33	0	32	1	289	28
Rioja, La	9	2	13	0	16	0	17	3	15	0	14	6	12	3	17	4	19	2	13	3	145	23
Comunitat Valenciana	285	37	247	48	235	46	260	43	309	38	261	31	210	29	252	43	360	32	416	58	2.835	405
Ceuta	-	-	1	1	1	0	-	-	-	-	1	1	2	0	1	0	3	1	0	0	9	3
Melilla	0	1	3	0	-	-	0	1	2	0	1	0	-	-	1	0	1	0	0	0	8	2
Nacional	1.488	270	1.294	218	1.274	238	1.375	227	1.483	212	1.529	239	983	157	1.192	203	1.654	200	1.773	283	14.045	2.247

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		TOTAL	
	PF	PJ	PF	PJ																		
Madrid	128	19	131	19	137	31	158	34	149	24	166	54	93	16	128	27	191	32	158	34	1.439	290
Barcelona	56	14	51	5	52	4	43	14	43	9	53	4	40	5	35	4	42	2	37	5	452	66
València	43	7	46	1	39	7	33	9	47	3	43	3	27	6	29	5	43	4	38	7	388	52
Sevilla	15	0	13	1	15	0	20	0	11	0	20	0	16	1	26	1	38	0	23	0	197	3
Zaragoza	11	0	12	8	18	0	17	0	16	1	18	3	9	1	16	2	13	1	21	1	151	17
Málaga	19	1	22	0	23	6	24	2	30	0	27	3	21	4	28	0	36	0	18	2	248	18
Murcia	14	5	16	0	7	2	7	5	7	2	9	4	16	3	18	2	15	3	8	3	117	29
Palma	18	5	10	0	13	4	21	3	20	1	8	0	14	5	3	3	26	4	18	1	151	26
Palmas de Gran Canaria (Las)	11	0	4	2	4	0	7	1	9	0	2	0	5	2	6	3	6	4	0	0	54	12
Bilbao	5	2	6	0	5	0	5	2	4	0	5	0	6	0	3	0	6	0	0	0	45	4

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según N° operaciones)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		TOTAL	
	PF	PJ	PF	PJ																		
Madrid	128	19	131	19	137	31	158	34	149	24	166	54	93	16	128	27	191	32	158	34	1.439	290
Barcelona	56	14	51	5	52	4	43	14	43	9	53	4	40	5	35	4	42	2	37	5	452	66
València	43	7	46	1	39	7	33	9	47	3	43	3	27	6	29	5	43	4	38	7	388	52
Málaga	19	1	22	0	23	6	24	2	30	0	27	3	21	4	28	0	36	0	18	2	248	18
Torreveja	24	0	16	4	15	1	17	4	19	1	22	1	13	0	11	4	22	1	0	0	159	16
Arona	18	3	21	5	24	4	8	4	20	1	12	1	13	3	11	1	20	4	28	0	175	26
Alicante/Alacant	18	4	10	2	16	1	20	1	16	4	15	2	10	5	14	3	29	5	0	0	148	27
Sevilla	15	0	13	1	15	0	20	0	11	0	20	0	16	1	26	1	38	0	23	0	197	3
Zaragoza	11	0	12	8	18	0	17	0	16	1	18	3	9	1	16	2	13	1	21	1	151	17
Murcia	14	5	16	0	7	2	7	5	7	2	9	4	16	3	18	2	15	3	8	3	117	29

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Variación anual del número de operaciones realizadas por tipo de persona, física (PF) o jurídica (PJ) Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	PF	PJ																
Andalucía	-33,44%	-24,14%	9,36%	-4,55%	0,45%	-40,48%	1,79%	-8,00%	2,20%	8,70%	-37,07%	-16,00%	32,19%	23,81%	51,81%	23,08%	8,19%	31,25%
Aragón	53,33%	250,00%	47,83%	0,00%	-23,53%	-50,00%	26,92%	-28,57%	0,00%	0,00%	-48,48%	-60,00%	35,29%	100,00%	26,09%	-50,00%	13,79%	-50,00%
Asturias, Principado de	-10,00%	-50,00%	3,70%	-50,00%	75,00%	500,00%	-40,82%	-66,67%	6,90%	100,00%	-32,26%	-	42,86%	-	36,67%	-42,86%	14,63%	75,00%
Baleares, Illes	-20,00%	-38,46%	-8,93%	62,50%	37,25%	15,38%	5,71%	-60,00%	-51,35%	83,33%	19,44%	-36,36%	-37,21%	0,00%	211,11%	57,14%	-15,48%	-36,36%
Canarias	-20,16%	-18,18%	10,68%	83,33%	-17,54%	-30,30%	23,40%	8,70%	-35,34%	-68,00%	2,67%	112,50%	-9,09%	0,00%	71,43%	5,88%	8,33%	-22,22%
Cantabria	0,00%	-	-31,25%	-	90,91%	-	-38,10%	-	7,69%	200,00%	0,00%	-66,67%	-7,14%	400,00%	53,85%	-	-	-
Castilla y León	-30,36%	0,00%	7,69%	-33,33%	-2,38%	-50,00%	-4,88%	500,00%	0,00%	-50,00%	-46,15%	0,00%	9,52%	-66,67%	30,43%	100,00%	80,00%	100,00%
Castilla - La Mancha	-26,92%	-80,00%	-47,37%	33,33%	20,00%	0,00%	0,00%	-25,00%	-8,33%	33,33%	63,64%	-50,00%	8,33%	100,00%	15,38%	75,00%	20,00%	100,00%
Cataluña	2,20%	-25,00%	6,45%	-36,67%	-14,65%	63,16%	18,93%	29,03%	-9,45%	-60,00%	-25,27%	56,25%	23,53%	-36,00%	0,60%	62,50%	27,81%	26,92%
Extremadura	-30,00%	-	-23,81%	-	-18,75%	-	7,69%	-	7,14%	-	-6,67%	-	14,29%	-	43,75%	-	-17,39%	0,00%
Galicia	-8,33%	11,11%	-29,55%	-20,00%	129,03%	-50,00%	23,94%	25,00%	-32,95%	-20,00%	-61,02%	25,00%	60,87%	120,00%	-10,81%	-36,36%	42,42%	-14,29%
Madrid, Comunidad de	10,53%	-13,33%	1,06%	50,00%	19,90%	23,08%	0,00%	-12,50%	76,86%	185,71%	-65,43%	-76,67%	43,57%	46,43%	45,77%	2,44%	-10,24%	7,14%
Murcia, Región de	-13,56%	-71,43%	-17,65%	100,00%	-9,52%	-25,00%	-23,68%	-33,33%	75,86%	150,00%	-19,61%	-50,00%	9,76%	100,00%	17,78%	0,00%	-7,55%	50,00%
Navarra, Comunidad Foral de	37,50%	-	-54,55%	-	240,00%	-	-41,18%	-	10,00%	-	-81,82%	-	400,00%	-	-20,00%	-	50,00%	-
País Vasco	42,86%	-83,33%	-30,00%	0,00%	0,00%	0,00%	71,43%	0,00%	-8,33%	0,00%	-9,09%	50,00%	6,67%	-33,33%	3,13%	-	-3,03%	-
Rioja, La	44,44%	-	23,08%	-	6,25%	-	-11,76%	-	-6,67%	-	-14,29%	-50,00%	41,67%	33,33%	11,76%	-50,00%	-31,58%	50,00%
Comunitat Valenciana	-13,33%	29,73%	-4,86%	-4,17%	10,64%	-6,52%	18,85%	-11,63%	-15,53%	-18,42%	-19,54%	-6,45%	20,00%	48,28%	42,86%	-25,58%	15,56%	81,25%
Ceuta	-	-	0,00%	-	-	-	-	-	-	-	100,00%	-	-50,00%	-	200,00%	-	-	-
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-50,00%	-	-	-	-	-	0,00%	-	-	-
Nacional	-13,04%	-19,26%	-1,55%	9,17%	7,93%	-4,62%	7,85%	-6,61%	3,10%	12,74%	-35,71%	-34,31%	21,26%	29,30%	38,76%	-1,48%	7,19%	41,50%

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	PF	PJ																
Madrid	2,34%	0,00%	4,58%	63,16%	15,33%	9,68%	-5,70%	-29,41%	11,41%	125,00%	-43,98%	-70,37%	37,63%	68,75%	49,22%	18,52%	-17,28%	6,25%
Barcelona	-8,93%	-64,29%	1,96%	-20,00%	-17,31%	250,00%	0,00%	-35,71%	23,26%	-55,56%	-24,53%	25,00%	-12,50%	-20,00%	20,00%	-50,00%	-11,90%	150,00%
València	6,98%	-85,71%	-15,22%	600,00%	-15,38%	28,57%	42,42%	-66,67%	-8,51%	0,00%	-37,21%	100,00%	7,41%	-16,67%	48,28%	-20,00%	-11,63%	75,00%
Sevilla	-13,33%	-	15,38%	-	33,33%	-	-45,00%	-	81,82%	-	-20,00%	-	62,50%	0,00%	46,15%	-	-39,47%	-
Zaragoza	9,09%	-	50,00%	-	-5,56%	-	-5,88%	-	12,50%	200,00%	-50,00%	-66,67%	77,78%	100,00%	-18,75%	-50,00%	61,54%	0,00%
Málaga	15,79%	-	4,55%	-	4,35%	-66,67%	25,00%	-	-10,00%	-	-22,22%	33,33%	33,33%	-	28,57%	-	-50,00%	-
Murcia	14,29%	-	-56,25%	-	0,00%	150,00%	0,00%	-60,00%	28,57%	100,00%	77,78%	-25,00%	12,50%	-33,33%	-16,67%	50,00%	-46,67%	0,00%
Palma	-44,44%	-	30,00%	-	61,54%	-25,00%	-4,76%	-66,67%	-60,00%	-	75,00%	-	-78,57%	-40,00%	766,67%	33,33%	-30,77%	-75,00%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-63,64%	-	0,00%	-	75,00%	-	28,57%	-	-77,78%	-	150,00%	-	20,00%	50,00%	0,00%	33,33%	-	-
Bilbao	20,00%	-	-16,67%	-	0,00%	-	-20,00%	-	25,00%	-	20,00%	-	-50,00%	-	100,00%	-	-	-

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según N° operaciones)	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	PF	PJ																
Madrid	2,34%	0,00%	4,58%	63,16%	15,33%	9,68%	-5,70%	-29,41%	11,41%	125,00%	-43,98%	-70,37%	37,63%	68,75%	49,22%	18,52%	-17,28%	6,25%
Barcelona	-8,93%	-64,29%	1,96%	-20,00%	-17,31%	250,00%	0,00%	-35,71%	23,26%	-55,56%	-24,53%	25,00%	-12,50%	-20,00%	20,00%	-50,00%	-11,90%	150,00%
València	6,98%	-85,71%	-15,22%	600,00%	-15,38%	28,57%	42,42%	-66,67%	-8,51%	0,00%	-37,21%	100,00%	7,41%	-16,67%	48,28%	-20,00%	-11,63%	75,00%
Málaga	15,79%	-	4,55%	-	4,35%	-66,67%	25,00%	-	-10,00%	-	-22,22%	33,33%	33,33%	-	28,57%	-	-50,00%	-
Torre Vieja	-33,33%	-	-6,25%	-75,00%	13,33%	300,00%	11,76%	-75,00%	15,79%	0,00%	-40,91%	-	-15,38%	-	100,00%	-75,00%	-	-
Arona	16,67%	66,67%	14,29%	-20,00%	-66,67%	0,00%	150,00%	-75,00%	-40,00%	0,00%	8,33%	200,00%	-15,38%	-66,67%	81,82%	300,00%	40,00%	-
Alicante/Alacant	-44,44%	-50,00%	60,00%	-50,00%	25,00%	0,00%	-20,00%	300,00%	-6,25%	-50,00%	-33,33%	150,00%	40,00%	-40,00%	107,14%	66,67%	-	-
Sevilla	-13,33%	-	15,38%	-	33,33%	-	-45,00%	-	81,82%	-	-20,00%	-	62,50%	0,00%	46,15%	-	-39,47%	-
Zaragoza	9,09%	-	50,00%	-	-5,56%	-	-5,88%	-	12,50%	200,00%	-50,00%	-66,67%	77,78%	100,00%	-18,75%	-50,00%	61,54%	0,00%
Murcia	14,29%	-	-56,25%	-	0,00%	150,00%	0,00%	-60,00%	28,57%	100,00%	77,78%	-25,00%	12,50%	-33,33%	-16,67%	50,00%	-46,67%	0,00%

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Número de operaciones realizadas por nacionalidad del comprador, española (ES) o extranjera (EX) Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		TOTAL	
	ES	EX	ES	EX	ES	EX	ES	EX	ES	EX	ES	EX										
Andalucía	273	90	187	60	210	54	196	52	201	49	201	56	146	21	180	39	233	92	286	73	2.113	586
Aragón	19	0	33	4	48	0	33	0	38	0	34	4	19	0	26	1	31	0	32	2	313	11
Asturias, Principado de	34	0	29	0	29	0	53	2	29	2	32	3	21	0	37	0	38	7	53	1	355	15
Baleares, Illes	46	37	36	28	29	35	48	37	47	33	30	17	34	16	22	12	52	43	40	38	384	296
Canarias	49	102	33	88	50	97	43	74	46	95	25	58	29	65	37	50	44	94	49	95	405	818
Cantabria	15	1	15	1	12	0	19	2	14	0	16	1	15	0	16	2	17	3	0	25	139	35
Castilla y León	60	2	45	0	44	2	41	2	46	5	45	0	27	0	25	0	34	0	62	0	429	11
Castilla - La Mancha	64	3	41	0	24	0	28	0	26	1	26	0	38	0	41	2	52	0	64	4	404	10
Cataluña	185	37	178	38	185	32	166	34	214	27	175	23	139	22	171	13	149	46	202	47	1.764	319
Extremadura	36	0	21	0	16	0	13	0	14	0	15	0	14	2	16	0	27	0	21	2	193	4
Galicia	57	0	53	1	37	2	75	0	93	0	63	0	28	0	46	2	38	2	53	0	543	7
Madrid, Comunidad de	194	7	205	10	221	9	261	16	265	6	504	21	160	8	232	10	318	17	294	14	2.654	118
Murcia, Región de	62	11	47	8	38	12	40	4	20	13	51	10	38	8	43	12	44	19	51	13	434	110
Navarra, Comunidad Foral de	8	0	9	2	6	0	17	0	11	0	11	0	3	0	10	0	8	0	11	1	94	3
País Vasco	33	0	32	0	23	0	23	0	37	1	33	2	32	1	34	0	28	5	33	0	308	9
Rioja, La	9	2	11	2	16	0	17	3	15	0	20	0	15	0	21	0	19	2	13	3	156	12
Comunitat Valenciana	189	133	172	123	177	104	189	114	224	123	191	101	154	85	207	88	245	147	307	167	2.055	1.185
Ceuta	-	-	2	0	1	0	-	-	-	-	2	0	2	0	1	0	4	0	0	0	9	3
Melilla	1	0	3	0	-	-	0	1	2	0	1	0	-	-	1	0	1	0	0	0	8	2
Nacional	1.318	440	1.126	386	1.145	367	1.244	358	1.333	362	1.425	343	902	238	1.161	234	1.346	508	1.571	485	12.571	3.721

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		TOTAL	
	ES	EX	ES	EX																		
Madrid	142	5	143	7	163	5	180	12	171	2	209	11	102	7	148	7	212	11	183	9	1.653	76
Barcelona	65	5	49	7	51	5	53	4	47	5	52	5	41	4	34	5	38	6	40	2	470	48
València	43	7	40	7	41	5	41	1	41	9	44	2	28	5	33	1	42	5	36	9	389	51
Sevilla	15	0	14	0	15	0	20	0	11	0	20	0	17	0	27	0	32	6	21	2	192	8
Zaragoza	11	0	18	2	18	0	17	0	17	0	18	3	10	0	18	0	14	0	21	1	162	6
Málaga	19	1	19	3	29	0	24	2	28	2	27	3	25	0	27	1	36	0	19	1	253	13
Murcia	19	0	14	2	9	0	12	0	9	0	10	3	16	3	18	2	17	1	11	0	135	11
Palma	16	7	8	2	12	5	19	5	17	4	7	1	19	0	6	0	17	13	14	5	135	42
Palmas de Gran Canaria (Las)	11	0	4	2	4	0	7	1	9	0	2	0	7	0	9	0	10	0	0	0	63	3
Bilbao	7	0	6	0	5	0	7	0	4	0	5	0	6	0	3	0	5	1	0	0	48	1

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según N° operaciones)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023		TOTAL	
	ES	EX	ES	EX																		
Madrid	142	5	143	7	163	5	180	12	171	2	209	11	102	7	148	7	212	11	183	9	1.653	76
Barcelona	65	5	49	7	51	5	53	4	47	5	52	5	41	4	34	5	38	6	40	2	470	48
València	43	7	40	7	41	5	41	1	41	9	44	2	28	5	33	1	42	5	36	9	389	51
Málaga	19	1	19	3	29	0	24	2	28	2	27	3	25	0	27	1	36	0	19	1	253	13
Torre Vieja	12	12	11	9	7	9	7	14	7	13	9	14	2	11	5	10	7	16	0	0	67	108
Arona	0	21	4	22	3	25	1	11	3	18	0	13	0	16	5	7	4	20	7	21	27	174
Alicante/Alacant	18	4	10	2	13	4	15	6	17	3	14	3	11	4	16	1	20	14	0	0	134	41
Sevilla	15	0	14	0	15	0	20	0	11	0	20	0	17	0	27	0	32	6	21	2	192	8
Zaragoza	11	0	18	2	18	0	17	0	17	0	18	3	10	0	18	0	14	0	21	1	162	6
Murcia	19	0	14	2	9	0	12	0	9	0	10	3	16	3	18	2	17	1	11	0	135	11

Instrumentos de licuación del patrimonio inmobiliario de los seniors - Registro de la Propiedad

Variación anual del número de operaciones realizadas por nacionalidad del comprador, española (ES) o extranjera (EX)
Datos globales de compraventa de NUDA PROPIEDAD e HIPOTECA INVERSA - Viviendas

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	ES	EX																
Andalucía	-31,50%	-33,33%	12,30%	-10,00%	-6,67%	-3,70%	2,55%	-5,77%	0,00%	14,29%	-27,36%	-62,50%	23,29%	85,71%	29,44%	135,90%	22,75%	-20,65%
Aragón	73,68%	-	45,45%	-	-31,25%	-	15,15%	-	-10,53%	-	-44,12%	-	36,84%	-	19,23%	-	3,23%	-
Asturias, Principado de	-14,71%	-	0,00%	-	82,76%	-	-45,28%	0,00%	10,34%	50,00%	-34,38%	-	76,19%	-	2,70%	-	39,47%	-85,71%
Balears, Illes	-21,74%	-24,32%	-19,44%	25,00%	65,52%	5,71%	-2,08%	-10,81%	-36,17%	-48,48%	13,33%	-5,88%	-35,29%	-25,00%	136,36%	258,33%	-23,08%	-11,63%
Canarias	-32,65%	-13,73%	51,52%	10,23%	-14,00%	-23,71%	6,98%	28,38%	-45,65%	-38,95%	16,00%	12,07%	27,59%	-23,08%	18,92%	88,00%	11,36%	1,06%
Cantabria	0,00%	0,00%	-20,00%	-	58,33%	-	-26,32%	-	14,29%	-	-6,25%	-	6,67%	-	6,25%	50,00%	-	733,33%
Castilla y León	-25,00%	-	-2,22%	-	-6,82%	0,00%	12,20%	150,00%	-2,17%	-	-40,00%	-	-7,41%	-	36,00%	-	82,35%	-
Castilla - La Mancha	-35,94%	-	-41,46%	-	16,67%	-	-7,14%	-	0,00%	-	46,15%	-	7,89%	-	26,83%	-	23,08%	-
Cataluña	-3,78%	2,70%	3,93%	-15,79%	-10,27%	6,25%	28,92%	-20,59%	-18,22%	-14,81%	-20,57%	-4,35%	23,02%	-40,91%	-12,87%	253,85%	35,57%	2,17%
Extremadura	-41,67%	-	-23,81%	-	-18,75%	-	7,69%	-	7,14%	-	-6,67%	-	14,29%	-	68,75%	-	-22,22%	-
Galicia	-7,02%	-	-30,19%	100,00%	102,70%	-	24,00%	-	-32,26%	-	-55,56%	-	64,29%	-	-17,39%	0,00%	39,47%	-
Madrid, Comunidad de	5,67%	42,86%	7,80%	-10,00%	18,10%	77,78%	1,53%	-62,50%	90,19%	250,00%	-68,25%	-61,90%	45,00%	25,00%	37,07%	70,00%	-7,55%	-17,65%
Murcia, Región de	-24,19%	-27,27%	-19,15%	50,00%	5,26%	-66,67%	-50,00%	225,00%	155,00%	-23,08%	-25,49%	-20,00%	13,16%	50,00%	2,33%	58,33%	15,91%	-31,58%
Navarra, Comunidad Foral de	12,50%	-	-33,33%	-	183,33%	-	-35,29%	-	0,00%	-	-72,73%	-	233,33%	-	-20,00%	-	37,50%	-
País Vasco	-3,03%	-	-28,13%	-	0,00%	-	60,87%	-	-10,81%	100,00%	-3,03%	-50,00%	6,25%	-	-17,65%	-	17,86%	-
Rioja, La	22,22%	0,00%	45,45%	-	6,25%	-	-11,76%	-	33,33%	-	-25,00%	-	40,00%	-	-9,52%	-	-31,58%	50,00%
Comunitat Valenciana	-8,99%	-7,52%	2,91%	-15,45%	6,78%	9,62%	18,52%	7,89%	-14,73%	-17,89%	-19,37%	-15,84%	34,42%	3,53%	18,36%	67,05%	25,31%	13,61%
Ceuta	-	-	-50,00%	-	-	-	-	-	-	-	0,00%	-	-50,00%	-	300,00%	-	-	-
Melilla	200,00%	-	-	-	-	-	-	-	-50,00%	-	-	-	-	-	0,00%	-	-	-
Nacional	-14,57%	-12,27%	1,69%	-4,92%	8,65%	-2,45%	7,15%	1,12%	6,90%	-5,25%	-36,70%	-30,61%	28,71%	-1,68%	15,93%	117,09%	16,72%	-4,53%

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según población)	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	ES	EX																
Madrid	0,70%	40,00%	13,99%	-28,57%	10,43%	140,00%	-5,00%	-83,33%	22,22%	450,00%	-51,20%	-36,36%	45,10%	0,00%	43,24%	57,14%	-13,68%	-18,18%
Barcelona	-24,62%	40,00%	4,08%	-28,57%	3,92%	-20,00%	-11,32%	25,00%	10,64%	0,00%	-21,15%	-20,00%	-17,07%	25,00%	11,76%	20,00%	5,26%	-66,67%
València	-6,98%	0,00%	2,50%	-28,57%	0,00%	-80,00%	0,00%	800,00%	7,32%	-77,78%	-36,36%	150,00%	17,86%	-80,00%	27,27%	400,00%	-14,29%	80,00%
Sevilla	-6,67%	-	7,14%	-	33,33%	-	-45,00%	-	81,82%	-	-15,00%	-	58,82%	-	18,52%	-	-34,38%	-66,67%
Zaragoza	63,64%	-	0,00%	-	-5,56%	-	0,00%	-	5,88%	-	-44,44%	-	80,00%	-	-22,22%	-	50,00%	-
Málaga	0,00%	200,00%	52,63%	-	-17,24%	-	16,67%	0,00%	-3,57%	50,00%	-7,41%	-	8,00%	-	33,33%	-	-47,22%	-
Murcia	-26,32%	-	-35,71%	-	33,33%	-	-25,00%	-	11,11%	-	60,00%	0,00%	12,50%	-33,33%	-5,56%	-50,00%	-35,29%	-
Palma	-50,00%	-71,43%	50,00%	150,00%	58,33%	0,00%	-10,53%	-20,00%	-58,82%	-75,00%	171,43%	-	-68,42%	-	183,33%	-	-17,65%	-61,54%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-63,64%	-	0,00%	-	75,00%	-	28,57%	-	-77,78%	-	250,00%	-	28,57%	-	11,11%	-	-	-
Bilbao	-14,29%	-	-16,67%	-	40,00%	-	-42,86%	-	25,00%	-	20,00%	-	-50,00%	-	66,67%	-	-	-

10 PRIMEROS MUNICIPIOS (según N° operaciones)	2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023	
	ES	EX	ES	EX														
Madrid	0,70%	40,00%	13,99%	-28,57%	10,43%	140,00%	-5,00%	-83,33%	22,22%	450,00%	-51,20%	-36,36%	45,10%	0,00%	43,24%	57,14%	-13,68%	-18,18%
Barcelona	-24,62%	40,00%	4,08%	-28,57%	3,92%	-20,00%	-11,32%	25,00%	10,64%	0,00%	-21,15%	-20,00%	-17,07%	25,00%	11,76%	20,00%	5,26%	-66,67%
València	-6,98%	0,00%	2,50%	-28,57%	0,00%	-80,00%	0,00%	800,00%	7,32%	-77,78%	-36,36%	150,00%	17,86%	-80,00%	27,27%	400,00%	-14,29%	80,00%
Málaga	0,00%	200,00%	52,63%	-	-17,24%	-	16,67%	0,00%	-3,57%	50,00%	-7,41%	-	8,00%	-	33,33%	-	-47,22%	-
Torre Vieja	-8,33%	-25,00%	-36,36%	0,00%	0,00%	55,56%	0,00%	-7,14%	28,57%	7,69%	-77,78%	-21,43%	150,00%	-9,09%	40,00%	60,00%	-	-
Arona	-	4,76%	-25,00%	13,64%	-66,67%	-56,00%	200,00%	63,64%	-	-27,78%	-	23,08%	-	-56,25%	-20,00%	185,71%	75,00%	5,00%
Alicante/Alacant	-44,44%	-50,00%	30,00%	100,00%	15,38%	50,00%	13,33%	-50,00%	-17,65%	0,00%	-21,43%	33,33%	45,45%	-75,00%	25,00%	1300,00%	-	-
Sevilla	-6,67%	-	7,14%	-	33,33%	-	-45,00%	-	81,82%	-	-15,00%	-	58,82%	-	18,52%	-	-34,38%	-66,67%
Zaragoza	63,64%	-	0,00%	-	-5,56%	-	0,00%	-	5,88%	-	-44,44%	-	80,00%	-	-22,22%	-	50,00%	-
Murcia	-26,32%	-	-35,71%	-	33,33%	-	-25,00%	-	11,11%	-	60,00%	0,00%	12,50%	-33,33%	-5,56%	-50,00%	-35,29%	-



**ANEXO II:
Cuestionarios**

Anexo II.1.

Cuestionario realizado a personas mayores

Muestra: 1.100 personas mayores de 55 años
(550 Madrid y 550 Barcelona)

Sexo

1. Hombre
2. Mujer

¿Cuál es su edad? _____

Respuesta numérica.

1. 55-65
2. 66 y más

¿Podría decirnos cuál es su nivel máximo de estudios terminados?

Respuesta única.

1. Sin Estudios
2. Bachiller Elemental, EGB, FP1
(Estudios terminados a 14/15 años)
3. Bachiller Superior, BUP, COU, FP2
(estudios terminados a 16/19 años)
4. Estudios Universitarios, máster o doctorado

¿Cuál es su ocupación laboral?:

Respuesta única.

1. Trabajador por cuenta ajena
2. Trabajador por cuenta propia
3. No trabaja

¿En qué provincia reside?

(Mostrar listado de CCAA por orden alfabético)

Respuesta única.

1. Madrid
2. Barcelona
3. Resto

(Fin de entrevista, entrevista no válida)

1.- De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles dispone en la actualidad

1. Vivienda en propiedad
2. Planes de pensiones
3. Fondos de inversión
4. Depósitos
5. Bonos/letras del Tesoro
6. Otras (especificar _____)

Hacer a quienes responden “vivienda en propiedad” en P.1

2.- ¿De cuantas viviendas en propiedad dispone actualmente?

Respuesta única.

1. Solo una
2. Dos
3. Tres
4. Cuatro
5. Cinco o más
6. NC

A todos.

3.- ¿Considera usted que su situación económica es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

4.- De las siguientes posibles necesidades económicas, ya sean actuales o futuras, indique la importancia que tiene para usted cada una de ellas a la hora de disponer de ahorros o ingresos para afrontarlas.

Respuesta única por frase. Rotar.

	Muy importante	Algo importante	Poco importante	Nada importante	NC
Mantener mi nivel/calidad de vida actual	1	2	3	4	0
Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano	1	2	3	4	0
Contratar ayuda en casa/ de cuidado	1	2	3	4	0
Viajar y disfrutar de jubilación de calidad	1	2	3	4	0
Realizar una reforma en casa	1	2	3	4	0

5.- ¿Considera importante alguna otra necesidad económica que no le hayamos mencionado, ya sea actual o futura?

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer a quienes en P.5 responden Sí

6.- ¿Cuál o cuáles?

Respuesta múltiple. Rotar.

1. Servicios médicos: mejora de la SS, acceso a seguros privados
2. Aumento de las pensiones
3. Poder cubrir gastos básicos
4. Residencias: facilidades, precios, residencias de calidad
5. Mantener mi nivel/ Calidad de vida actual
6. Más ayudas (sin espec.)
7. Ayudas a la vivienda: Adaptadas, accesibles...
8. Tener capacidad de ahorro
9. Bajar la edad de jubilación / años de cotización
10. Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano
11. Contratar ayuda en casa/de cuidados

7.- ¿Qué servicios le gustaría recibir en su vejez con el fin de mejorar su calidad de vida?

Respuesta múltiple. Rotar.

1. Ayudas a domicilio
2. Seguro de salud
3. Reforma/adaptación del hogar a sus necesidades
4. Centralita telefónica de servicios
5. Seguro de dependencia
6. Telefarmacia
7. Renta vitalicia
8. Comida a domicilio
9. Lavandería
10. Ayuda informática y digital
11. Compañía, no estar solo
12. Mejor asistencia médica: menos listas de espera, calidad de la atención
13. Otros servicios

8.- ¿Conoce usted alguna forma de convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

9.- ¿Qué tipo de productos ofrecen convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?

Respuesta múltiple. Rotar.

1. Hipoteca inversa
2. Vender la vivienda (sin esc.) disfrutarla hasta el fallecimiento
3. Venta vitalicia
4. Fondos de inversión, acciones
5. Hipotecas
6. Acuerdos con bancos, aseguradoras, inversores privados
7. Nuda propiedad
8. Alquilar la vivienda
9. Hipoteca que pagan los herederos
10. No sabe

10.- ¿Sabría usted decir qué tipo de productos financieros ofrecen este tipo de rentabilidad económica?

1. Sí
2. No
3. NC

11.- De las siguientes formas que le presentamos de obtener beneficio económico de una propiedad, ¿podría decirnos cuál o cuáles de ellas conoce o ha oído hablar?

Respuesta múltiple.

- | | |
|-------------------------|---|
| Hipoteca inversa | 1 |
| Vivienda inversa | 2 |
| Venta de nuda propiedad | 3 |
| Ninguna | 4 |
- Respuesta única.

Hacer para cada aspecto que ha mencionado en P.11

12.- ¿Podría indicarnos el grado de conocimiento sobre los productos que ha dicho que conoce?

	La conozco bastante	La conozco algo	Solo he oído hablar de ella	NC
Hipoteca inversa	1	2	3	0
Vivienda inversa	1	2	3	0
Venta de nuda propiedad	1	2	3	0

13.- ¿Sabe usted si existe algún tipo de regulación para este tipo de productos financieros (hipoteca inversa, venta de nuda propiedad o vivienda inversa)?

Respuesta única.

1. Sí, sí sabe que hay una regulación
2. No, no sabe que hay una regulación
3. No sabe si hay una regulación o no

Hacer para cada aspecto que ha mencionado en P.11

14.- ¿Cómo conoció usted u oyó hablar por primera vez de (insertar respuesta de p.11)?

Respuesta múltiple.

TV	1
Por un amigo/familiar/conocido	2
Prensa	3
Radio	4
En la entidad bancaria	5
Redes Sociales	6
Por su trabajo/ estudios	7
Internet	8
Otros medios	9

15.- ¿Contrataría usted alguno de esos productos que le hemos mencionado anteriormente?

	Sí	No
Hipoteca inversa	1	2
Vivienda inversa	1	2
Venta de nuda propiedad	1	2

Hacer si en P.15 Responde no en los 3 productos

16.- ¿Por qué razón o razones usted no contrataría ninguno de los productos anteriormente mencionados?

Respuesta múltiple.

1. No tengo necesidad de contratar ese servicio
2. No me generan la suficiente confianza
3. No quiero “perder” o “ceder” la propiedad de la vivienda
4. No tiene vivienda en propiedad/ propiedad compartida
5. No tengo suficiente información sobre los mismos
6. Quiero que hereden mis hijos
7. No quiero dejar deudas a mis hijos

17.- Del listado de posibles necesidades económicas, ¿qué es lo que le llevaría, en el caso de necesitarlo, a contratar alguna de las soluciones presentadas?

Respuesta múltiple.

1. Contratar ayuda en casa/ de cuidados
2. Mantener mi nivel/calidad de vida actual
3. Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano
4. Viajar y disfrutar de una jubilación de calidad
5. Realizar una reforma en casa
6. Por enfermedad/incapacidad
7. Por dependencia/ ir a una residencia
8. Si no tuviera ingresos a cubrir gastos básicos
9. Otros
10. NS/NC

18.- ¿Estaría usted dispuesto a poner un límite de estancia en su casa para, una vez llegado el momento, trasladarse a otro lugar acorde a sus necesidades?

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer solo a quienes responden Sí en P.18

19.- ¿Cuándo?

Respuesta múltiple.

1. Cuando no pueda valerse por sí mismo/a
2. Por enfermedad
3. Por necesidades económicas
4. Si me quedase solo/a
5. Otros motivos
6. NS/NC

20.- ¿Sabría usted dónde dirigirse para llevar a cabo este tipo de gestiones?

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer solo a quienes responden Sí en P.19

21.- ¿Podría indicarnos a qué organismo, agente o entidad se dirigiría?

Respuesta múltiple.

1. Entidad financiera/bancaria
2. Servicios Sociales/Organismos públicos
3. Gestores/ asesores/abogados
4. Empresas comercializadoras de este tipo de productos
5. Inmobiliarias
6. Internet
7. Asociaciones
8. Residencia
9. Aseguradoras
10. NS/NC

22.- ¿Qué grado de confianza le transmiten los posibles proveedores de este tipo de productos?

1. Mucha confianza
2. Alguna confianza
3. Poca confianza
4. Ninguna confianza
5. NS/NC

23.- ¿Considera que es necesaria mayor información de las instituciones sobre este tipo de productos?

1. Sí, necesito más información
2. No, no necesito más información
3. NC

24.- ¿A través de qué canales, según su criterio, sería la forma más adecuada de dar a conocer este tipo de productos financieros?

1. Televisión
2. Propaganda institucional
3. Bancos / entidades financieras
4. Periódico
6. Radio
7. Marketing digital
8. Trabajador social
9. Asesor financiero (privado)
10. Correo postal
11. Ayuntamiento
12. Asociaciones / centros de mayores
13. Correo electrónico

Anexo II.2.

Cuestionario realizado a personas con ascendientes jubilados

Muestra: 250 hijos de personas jubiladas entre los 30 y 54 años (125 Barcelona y 125 Madrid)

Sexo

1. Hombre
2. Mujer

¿Cuál es su edad? _____

(Respuesta numérica)

1. 30-39 años
2. 40-54 años

¿Podrías decirnos cuál es su nivel máximo de estudios terminados?

Respuesta única.

1. Sin Estudios
2. Bachiller Elemental, EGB, FP1 (Estudios terminados a 14/15 años)
3. Bachiller Superior, BUP, COU, FP2 (estudios terminados a 16/19 años)
4. Estudios Universitarios, máster o doctorado

¿Cuál es su ocupación laboral?:

Respuesta única.

1. Trabajador por cuenta ajena
2. Trabajador por cuenta propia
3. No trabaja

¿En qué provincia reside?

Respuesta única.

1. Madrid
2. Barcelona
3. Resto (fin de entrevista, entrevista no válida)

¿Su padre, madre o ambos están jubilados?

1. Sí
2. No (fin de entrevista. Entrevista no válida)

1.- ¿De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles disponen en la actualidad sus padres?

Respuesta múltiple. Rotar.

1. Vivienda en propiedad
2. Planes de pensiones
3. Fondos de inversión
4. Depósitos
5. Bonos/letras del Tesoro
6. Otras inversiones
7. Ninguna (Respuesta única)

Qué hacer a quienes responden “vivienda en propiedad” en P.1

2.- ¿De cuantas viviendas en propiedad dispone actualmente?

Respuesta única.

1. Solo una
2. Dos
3. Tres
4. Cuatro
5. Cinco o más
6. NC

3.- ¿Considera usted que la situación económica de sus padres es lo suficientemente estable como para afrontar su jubilación?

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. No sé cuál es su situación económica

4.- Pensando en la situación económica de sus padres, indique el grado de importancia que tiene para usted que sus padres puedan disponer de ahorros o ingresos para afrontarlas.

Respuesta única por frase. Rotar.

	Muy importante	Algo importante	Poco importante	Nada importante	NC
Mantener mi nivel/calidad de vida actual	1	2	3	4	0
Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano	1	2	3	4	0
Contratar ayuda en casa/ de cuidado	1	2	3	4	0
Viajar y disfrutar de jubilación de calidad	1	2	3	4	0
Realizar una reforma en casa	1	2	3	4	0

5.- ¿Considera importante alguna otra necesidad económica que no le hayamos mencionado, ya sea actual o futura?

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer a quienes en P.5 responden Sí

6.- ¿Cuál o cuáles?

Respuesta múltiple. Rotar.

1. Servicios médicos: mejora de la SS, acceso a seguros privados
2. Aumento de las pensiones
3. Poder cubrir gastos básicos
4. Residencias: facilidades, precios, residencias de calidad
5. Mantener mi nivel/ Calidad de vida actual
6. Más ayudas (sin espec.)
7. Ayudas a la vivienda: Adaptadas, accesibles...
8. Tener capacidad de ahorro
9. Bajar la edad de jubilación / años de cotización
10. Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano
11. Contratar ayuda en casa/de cuidados

7.- ¿Qué servicios le gustaría que sus padres recibieran en su vejez con el fin de mejorar su calidad de vida?

Respuesta múltiple. Rotar.

1. Ayudas a domicilio
2. Seguro de salud
3. Reforma/adaptación del hogar a sus necesidades
4. Centralita telefónica de servicios
5. Seguro de dependencia
6. Telefarmacia
7. Renta vitalicia
8. Comida a domicilio
9. Lavandería
10. Ayuda informática y digital
11. Mejor asistencia médica: menos listas de espera, calidad de la atención
12. Compañía, no estar solo
13. Otros servicios

8.- ¿Conoce usted alguna forma de convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

9.- ¿Qué tipo de productos ofrecen convertir el patrimonio en renta para poder disfrutarlo durante su jubilación manteniendo el uso de la vivienda?

Respuesta múltiple. Rotar.

1. Hipoteca inversa
2. Vender la vivienda
3. Renta vitalicia
4. Inversiones (Fondos, bonos, acciones, etc..)
5. Planes de pensiones
6. Acuerdos con bancos, aseguradoras, inversores privados
7. Nuda propiedad
8. Alquilar la vivienda
9. Vender bienes
10. No sabe

10.- ¿Sabría usted decir qué tipo de productos financieros ofrecen este tipo de rentabilidad económica?

1. Sí
2. No
3. NC

11.- De las siguientes formas que le presentamos de obtener beneficio económico de una propiedad, ¿podría decirnos cuál o cuáles de ellas conoce o ha oído hablar?

Respuesta múltiple.

- | | | |
|-------------------------|---|------------------|
| Hipoteca inversa | 1 | |
| Vivienda inversa | 2 | |
| Venta de nuda propiedad | 3 | |
| Ninguna | 4 | Respuesta única. |

Hacer para cada aspecto que ha mencionado en P.11

12.- ¿Podría indicarnos el grado de conocimiento sobre los productos que ha dicho que conoce?

	La conozco bastante	La conozco algo	Solo he oído hablar de ella	NC
Hipoteca inversa	1	2	3	0
Vivienda inversa	1	2	3	0
Venta de nuda propiedad	1	2	3	0

Hacer para cada aspecto que ha mencionado en P.11

13.- ¿Cómo conoció usted u oyó hablar por primera vez de (insertar respuesta de p.11)?

Respuesta múltiple.

TV	1
Por un amigo/familiar/conocido	2
Prensa	3
Radio	4
En la entidad bancaria	5
Redes Sociales	6
Por su trabajo/ estudios	7
Internet	8
Otros medios	9

14.- ¿Cree usted que sus padres estarían dispuestos a contratar alguno de esos productos que le hemos mencionado anteriormente?

Respuesta única por producto.

	Sí	No
Hipoteca inversa	1	2
Vivienda inversa	1	2
Venta de nuda propiedad	1	2

Hacer si en p.14 Responde no en los 3 productos

15.- ¿Por qué razón o razones cree usted que sus padres no contratarían alguno de los productos anteriormente mencionados?

Respuesta múltiple.

1. No tengo necesidad de contratar ese servicio
2. No me generan la suficiente confianza
3. No quiero "perder" o "ceder" la propiedad de la vivienda
4. No tiene vivienda en propiedad/ propiedad compartida
5. No tengo suficiente información sobre los mismos
6. Quiero que hereden mis hijos
7. No quiero dejar deudas a mis hijos

16.- Del listado de posibles necesidades económicas, ¿qué es lo que podría llevar, en el caso de necesitarlo, a sus padres a contratar alguna de las soluciones presentadas?

Respuesta múltiple.

1. Contratar ayuda en casa/ de cuidados
2. Mantener mi nivel/calidad de vida actual
3. Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano
4. Viajar y disfrutar de una jubilación de calidad
5. Realizar una reforma en casa
6. Por enfermedad/incapacidad
7. Por dependencia/ ir a una residencia
8. Si no tuviera ingresos a cubrir gastos básicos
9. Otros
10. NS/NC

17.- ¿Cree que sus padres estarían dispuestos a poner un límite de estancia en su casa para, una vez llegado el momento, trasladarse a otro lugar acorde a sus necesidades?

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer solo a quienes respondan Sí en P.17

18 ¿Cuándo?

Respuesta múltiple.

1. Cuando no pueda valerse por sí mismo/a
2. Por enfermedad
3. Por necesidades económicas
4. Si se quedase solo/a
5. Otros motivos
6. NS/NC

19.- ¿Sabría usted dónde dirigirse para llevar a cabo este tipo de gestiones? Nos referimos a los intermediarios de este tipo de productos.

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer solo a quienes respondan Sí en P.19

20.- ¿Podría indicarnos a qué organismo, agente o entidad se dirigiría?

Respuesta múltiple.

1. Entidad financiera/bancaria
2. Servicios Sociales/Organismos públicos
3. Gestores/ asesores/abogados
4. Empresas comercializadoras de este tipo de productos
5. Inmobiliarias
6. Internet
7. Asociaciones
8. Residencia
9. Aseguradoras
10. NS/NC

21.- ¿Qué grado de confianza le transmiten los posibles proveedores de este tipo de productos?

Respuesta única.

1. Mucha confianza
2. Alguna confianza
3. Poca confianza
4. Ninguna confianza
5. NS/NC

22.- ¿Sabe usted si existe algún tipo de regulación para este tipo de productos financieros?

Respuesta única.

1. Sí, sí sabe que hay una regulación
2. No, no sabe que hay una regulación
3. No sabe si hay una regulación o no

23.- ¿Considera que es necesaria mayor información de las instituciones sobre este tipo de productos?

Respuesta única.

1. Sí, necesito más información
2. No, no necesito más información
3. NC

24.- ¿A través de qué canales, según su criterio, sería la forma más adecuada de dar a conocer este tipo de productos financieros?

Respuesta múltiple.

1. Televisión
2. Propaganda institucional
3. Bancos / entidades financieras
4. Periódico
5. Radio
6. Marketing digital
7. Trabajador social
8. Asesor financiero (privado)
9. Correo postal
10. Ayuntamiento
11. Asociaciones / centros de mayores
12. Correo electrónico



Agradecimientos

Agradecimientos

Este informe no hubiera podido hacerse sin el concurso de las siguientes entidades que han promovido el mismo, liderado la encuesta o bien convocado, alojado o formado parte de los grupos enfocados de la investigación.

Fundación
MAPFRE

 **Secot**

Fundación
Æquitas

unespa ASOCIACIÓN
EMPRESARIAL
DEL SEGURO


Registradores
DE ESPAÑA

AE3
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA

 **MUTUALIDAD**
ABOGACÍA


Grupo Helvetia

santalucía
SEGUROS

 **MAPFRE**

 **Santander**

 **CaixaBank**

 **VidaCaixa**

PENSIUM

LLYC

**more
than
research**

 **INVERSA**
PRIME

BANCO DE **ESPAÑA**
Eurosistema

Este estudio ha sido promovido por Fundación Edad & Vida con la colaboración de Fundación MAPFRE. Se autoriza la reproducción parcial de la información contenida en el mismo siempre que se cite su procedencia. La publicación de este estudio no supone necesariamente para la Fundación Edad & Vida conformidad con todo lo expresado en el mismo.

© De los textos: María José Abraham, Iñaki Ortega y Basilio J. Aguirre.

© De esta edición:

2023, Fundación Edad & Vida

C/ de Balmes, 188, 6º, 2ª, Distrito de Sarrià-Sant Gervasi, 08006 Barcelona

Más información en:

<https://www.edad-vida.org/>

Citar como:

María José Abraham, Iñaki Ortega y Basilio J. Aguirre {dirs.}, Percepción de los Productos de Licuación Patrimonial para la Población Sénior Española, segunda edición 2023.

Madrid: Fundación Edad & Vida, 2023.

