



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Comercio Internacional
Curso 2017/2018

LA HIPOTECA INVERSA COMO COMPLEMENTO A LA PENSIÓN

EQUITY RELEASE MORTGAGE SCHEMES AS A SUPPLEMENT TO
RETIREMENT PENSION.

Realizado por el alumno D. Alejandro Gómez San Martín

Tutelado por la Profesora Dña. Elena Fátima Pérez Carrillo

En León, a 11 de Julio de 2018

ÍNDICE

RESUMEN	8
PALABRAS CLAVE.....	8
ABSTRACT	9
KEYWORDS	9
INTRODUCCIÓN.....	10
OBJETO DEL TRABAJO	11
METODOLOGÍA.....	12
CAPÍTULO 1: SITUACIÓN DEL SISTEMA DE PENSIONES DE JUBILACIÓN ESPAÑOL Y CONTEXTO DE LA POBLACIÓN MAYOR. ¿SON SOSTENIBLES LAS PENSIONES?	13
1.1. BREVE ANÁLISIS DEL SISTEMA DE PENSIONES DE JUBILACIÓN ESPAÑOL.	13
1.2. SITUACIÓN DEMOGRÁFICA EN ESPAÑA.....	19
1.3. ¿QUÉ SOLUCIONES HAY?	20
CAPÍTULO 2: INTRODUCCIÓN A LA HIPOTECA INVERSA.....	23
2.1. DEFINICIÓN DE HIPOTECA INVERSA.....	24
2.2. ¿NO SERÍAN MEJOR OTRAS OPCIONES?.....	25
CAPÍTULO 3: EL POR QUÉ DE LA HIPOTECA INVERSA.....	26
3.1. LOS CAMBIOS EN EL CONCEPTO DE FAMILIA	27
3.2. EL PESO DE LA HERENCIA EN LA MENTALIDAD DE LOS ESPAÑOLES.	29
3.3. ENVEJECER EN CASA.....	31
CAPÍTULO 4: INTERVINIENTES EN LA HIPOTECA INVERSA.....	32
4.1. EL SOLICITANTE	32

4.1.1. La edad	33
4.1.2. La dependencia	34
4.1.3. Facultad para contratar la hipoteca inversa	35
4.2. EL DEUDOR HIPOTECARIO	35
4.2.1. La sociedad de gananciales en la hipoteca inversa.....	37
4.3. SOBRE EL BENEFICIARIO.....	39
4.3.1. Posibles inconvenientes de la designación del beneficiario.....	40
4.4. SOBRE LOS HEREDEROS	41
4.5. SOBRE LOS ACREEDORES	42
4.5.1. Desventajas a las que podría enfrentarse el acreedor.....	45
 CAPÍTULO 5: ESTUDIO DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA EN ESPAÑA EN LAS PERSONAS MAYORES Y COMPARATIVA CON OTROS PAÍSES EUROPEOS	
5.1. COMPARATIVA CON OTROS PAÍSES EUROPEOS.....	49
 CAPÍTULO 6: DESGRANANDO LA HIPOTECA INVERSA	
6.1. SITUACIÓN DE LA HIPOTECA INVERSA EN EL MERCADO ESPAÑOL.....	54
6.2. PERFIL DEL SOLICITANTE.....	57
6.3. ORDENAMIENTO JURÍDICO ACTUAL	58
6.4. TASACIÓN DE LA VIVIENDA.....	60
6.5. DISPOSICIÓN DEL CRÉDITO	62
6.6. RÉGIMEN FISCAL Y TRIBUTARIO	64
6.6.1. Casos y situaciones en las que no se beneficia de beneficios fiscales.....	66
6.7. INTERESES	66
6.8. RÉGIMEN DE TRANSPARENCIA Y COMERCIALIZACIÓN.....	68
6.9. PROCEDIMIENTOS DE GARANTÍA, VENCIMIENTO, EJECUCIÓN DE LA HIPOTECA INVERSA.....	72
6.9.1. Vencimiento del crédito.....	73

6.9.2. Las opciones de los herederos al vencimiento de la hipoteca inversa.....	74
6.9.3. ¿Qué motivos pueden suponer el vencimiento anticipado de la hipoteca inversa?.....	75
6.9.4. Ejecución de la garantía.....	76
CAPÍTULO 7: LA HIPOTECA INVERSA SÍ TRIUNFA EN OTROS PAÍSES	77
CONCLUSIONES.....	79
BIBLIOGRAFÍA	83
ANEXO NORMATIVA UTILIZADA	89

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1. Efectos de las últimas reformas de las pensiones 18

Figura 2 5.1. Composición de los activos de los hogares españoles (1900-2014) 51

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1. Evolución del Fondo de Reserva de la Seguridad Social 14

Gráfico 1.2. Saldo no financiero de la Seguridad Social 14

Gráfico 1.3. Ingresos por cotizaciones y gasto en pensiones..... 15

Gráfico 1.4. Distribución de las pensiones por tipo 16

Gráfico 1.5. Proyección demográfico de España en 2060..... 20

Gráfico 3.1. Número de nacimientos por cada mil habitantes..... 27

Gráfico 3.2. ¿Qué razones tiene para querer dejar la vivienda en herencia? 29

Gráfico 4.1. Variación del precio de la vivienda en España en el periodo 2001-2007. 44

Gráfico 4.2. Variación interanual del valor de la vivienda en los últimos años 46

Gráfico 5.1. Distribución de la población española de acuerdo a las viviendas en propiedad que poseen 48

Gráfico 5.2. Uso viviendas en manos de particulares..... 49

Gráfico 5.3. Tasas de propiedad de vivienda entre las personas mayores (>65 años) en los países europeos 50

Gráfico 5.4. Comparación internacional de riqueza en vivienda (1900-2014) expresada en % de renta nacional 52

Gráfico 5.5. Valor residual del préstamo en las viviendas de personas de 65 o más años en países europeos..... 53

Gráfico 6.1. Utilidad que se le da a las disposiciones del crédito 62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Importancia de las pensiones de jubilación 15

Tabla 1.2. Comparativa sobre las pensiones en diferentes países de la UE..... 16

Tabla 3.1. Edad media de la maternidad 28

Tabla 6.1. Porcentaje de contratantes de la hipoteca inversa según categorías 57

Tabla 6.2. Edad media de los solicitantes de la hipoteca inversa 58

Tabla 6.3. Valor medio de las viviendas de hipoteca inversa 58

Tabla 6.4. Tabla orientativa de rentas a cobrar con una hipoteca inversa 61

RESUMEN

La hipoteca inversa, o sistema de liberación de capital, es un producto financiero que se origina en Reino Unido. En España, comenzará a comercializarse en 2005, pero será en 2007 cuando se regula por primera vez. Esta figura hipotecaria va a poner en duda el dogma cultural español acerca de la vivienda como herencia. A lo largo de este trabajo, se analizará el contexto socioeconómico que ha propiciado su aparición. La incertidumbre del sistema público de pensiones, la situación demográfica o el gran porcentaje de españoles con vivienda en propiedad, son algunos de los factores clave que se encuentran detrás de la liberación de capital inmobiliario. Se tratará de realizar un estudio sobre su posición jurídica, su alcance, su popularidad y otros factores que ayuden a comprender realmente este interesante producto.

Asimismo, será interesante conocer porque, aunque se den las circunstancias para que la hipoteca inversa sea un éxito, no ha llamado prácticamente la atención a la sociedad española. Y es que, como todo producto hipotecario tiene sus inconvenientes y limitaciones.

Finalmente, se expondrán las conclusiones. Unas conclusiones que intentaran responder a la pregunta central que subyace detrás de este trabajo: ¿Es realmente la hipoteca inversa una buena solución para complementar las pensiones?

PALABRAS CLAVE

Hipoteca inversa, pensiones, jubilación, dependencia, vivienda, préstamo

ABSTRACT

Equity release mortgage schemes, as explained in this paper is a financial product originated in United Kingdom. In Spain, following previous, scarce, practice, it was regulated in 2007 for the first time in Spain. This mortgage figure somehow questions Spanish cultural “dogma” that conceives housing as part of inheritance to future generations. I analyze herein the socioeconomic context that, however, has encouraged its introduction in Spain: The uncertainty of the public pensions system, the demographic situation, the high percentage of Spanish people that owns their homes, are many of the key factors behind the equity release mortgage. A study about its legal position, its scope, its popularity and many other factors that help us to really understand this interesting product will also be exposed.

Notwithstanding the seemingly positive ground conditions for Equity Release Mortgage based Schemes, these products are not succeeding in Spain. Herein we analyze the causes behind such lack of success to date and we comment some proposals towards a better adaptation to our market. As any other financial product, Equity Release Mortgages have inconveniences and limitations. Our conclusions focus on answering the core question behind this paper: Is the equity release mortgage a good solution to complement the retirement pension?

KEYWORDS

Equity release mortgage, pensions, retirement, situation of dependence, home, loan

INTRODUCCIÓN

La progresiva pérdida de confianza en el sistema público de pensiones está creando un aura de incertidumbre entre los ciudadanos españoles. En los telediarios, en la radio o en los periódicos, se habla acerca de la sostenibilidad de las pensiones. El ciudadano medio no conoce realmente las causas que han propiciado esas noticias que hacen a uno pensar en ponerse a ahorrar. La cultura del ahorro parece que ha venido para quedarse en la mentalidad de los españoles, cuando antes, se daba por garantizada una pensión que garantizase la dignidad en los años de jubilación.

El ahorro tiene diversas formas de canalizarse. Ahorro en cuentas corrientes, en deuda pública, en instrumentos de inversión o jubilación, etc. El trabajo que va a desarrollarse va a estudiar la manera más común en la que los españoles canalizan el ahorro: hacia la vivienda. Los españoles pasan gran parte de sus vidas materializando los excedentes de sus trabajos en una vivienda. Es algo cultural. La idea de la vivienda propia y del trabajo fijo, siempre han tenido un gran peso en la mentalidad española. Así como el peso cultural de la herencia. Legar la vivienda era considerado como un gran apoyo al descendiente o heredero que la recibía. Pero, últimamente, los cambios en la mentalidad respecto a la herencia, los factores demográficos, la dispersión geográfica de las familias, o la dudosa sostenibilidad de las pensiones, están haciendo que la importancia de legar la vivienda a los descendientes este perdiendo su significado inicial.

¿Será la hipoteca inversa la solución a los problemas de ingresos y de pérdida de poder adquisitivo de los mayores? ¿Tendrá éxito en la sociedad española como lo ha tenido en Reino Unido o Estados Unidos?

A continuación, se tratará de dar respuesta a estas preguntas y a muchas otras que se encuentran detrás de la hipoteca inversa.

OBJETO DEL TRABAJO

El trabajo propuesto se desarrolla en un contexto en el que los ciudadanos españoles están reivindicando a pie de calle una subida de las pensiones. Ciertamente, se trata de una preocupación que afecta principalmente a las personas mayores, pues egoístamente, las generaciones más jóvenes ven este problema muy lejano al quedarles todavía muchos años para que les toque vivirlo en primera persona, y es por ello, que no se interesan lo suficiente o no se solidarizan con la causa (más allá de simples reacciones momentáneas al conocer las noticias).

Los jóvenes deberían comenzar a preocuparse por temas como este ya que, una buena cultura financiera y del ahorro pueden ser cruciales en la vida de cada persona. El trabajo se centra en una solución real, existente y propuesta desde el ámbito privado para complementar la pensión.

¿Quién sabe qué es un plan de pensiones? Aunque sea vagamente, todo el mundo ha oído hablar de ello. Pero, ¿quién sabe lo que es una hipoteca inversa? El escaso conocimiento de esta figura hipotecaria es lo que ha despertado mi curiosidad. Estos son los cinco motivos que han motivado a realizar este trabajo:

- 1) Tener una perspectiva más académica del mundo de las pensiones de jubilación y entender la problemática que actualmente acontecen.
- 2) Formarme en un campo que me ayudara a crear conciencia sobre un asunto que me afectara decisivamente en mis años de vejez.
- 3) Estudiar en profundidad la hipoteca inversa, un instrumento que parece tener cierto éxito en otros países a la hora de paliar la pérdida de poder adquisitivo de las pensiones y los problemas de insuficiencia de ingresos de las personas mayores y dependientes.
- 4) Conocer los inconvenientes que tiene este producto hipotecario. Pues, si fuese la panacea al problema de las pensiones, ‘todo el mundo’ lo conocería y hablaría de la hipoteca inversa, y no es así.
- 5) Conocer los factores sociológicos que ayuden a pronosticar que camino seguirá la hipoteca inversa de aquí a unos años.

METODOLOGÍA

El presente trabajo ha seguido el modelo propuesto por el Reglamento sobre Trabajos Fin de Grado de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León.

Bajo este marco, la creación de contenido de este trabajo viene determinada por un proceso de búsqueda, documentación y síntesis de la información obtenida a través de los medios expuestos a continuación:

- Periódicos económicos.
- Libros jurídicos.
- Tesis doctorales.
- Organismos oficiales como el Banco de España o el INE.
- Páginas web de entes de credibilidad contrastada.
- Consultoras para mayores que actúan como intermediarias para las entidades de crédito.
- Material audiovisual. Documentales y vídeos explicativos.
- Fuentes de regulación jurídica como el BOE o el Código Civil.
- Informes especializados.

Asimismo, se han utilizado imágenes extraídas de los medios anteriormente mencionados para ilustrar de una manera gráfica y más intuitiva la información descrita. Por último, la parte de conclusiones ha sido enteramente creada con mi opinión propia y subjetiva, basada en la percepción que ha generado en mí todo el trabajo de búsqueda y documentación que ha sido necesaria para llevar a cabo este trabajo.

También me gustaría destacar el apoyo y coordinación de mi tutora de trabajo, Elena Pérez Carrillo, una persona experimentada en el ámbito del derecho mercantil y que ha realizado interesantes publicaciones acerca del objeto de estudio: la hipoteca inversa.

CAPÍTULO 1: SITUACIÓN DEL SISTEMA DE PENSIONES DE JUBILACIÓN ESPAÑOL Y CONTEXTO DE LA POBLACIÓN MAYOR. ¿SON SOSTENIBLES LAS PENSIONES?

Antes de comenzar con el desarrollo del objeto de este trabajo, qué es la hipoteca inversa y saber si será un buen complemento a las pensiones, conviene poner en contexto al lector. Un contexto socioeconómico que ayude a entender con una mejor perspectiva el porqué del estudio de la hipoteca inversa y que pueda dar un enfoque a largo plazo del camino que puede tomar, a través del análisis del camino que seguirá nuestro sistema de pensiones.

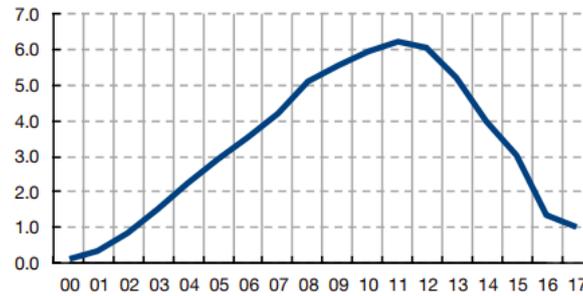
1.1.BREVE ANÁLISIS DEL SISTEMA DE PENSIONES DE JUBILACIÓN ESPAÑOL

El debate está en la calle. ¿Qué va a pasar con nuestras pensiones? ¿Los trabajadores de hoy cobraremos una jubilación digna el día de mañana? ¿Son sostenibles nuestras pensiones? Son preguntas frecuentes entre los ciudadanos españoles.

Nuestro sistema de pensiones está basado en un contrato, un pacto entre generaciones. Uno aporta a la Seguridad Social con la seguridad de que cuando llegue el momento, y no en una jubilación, puede ser mañana, ante una incapacidad, ante una viudedad o una orfandad, el sistema le va a responder. Es lo que se conoce como el sistema de reparto y es un pilar fundamental del estado del bienestar. Tiene una modalidad asistencial (financiada por el estado) y otra contributiva y de prestación definida (financiada por los trabajadores). Las cotizaciones sociales representan el 76,30% del total de los recursos de la Seguridad Social (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2017).

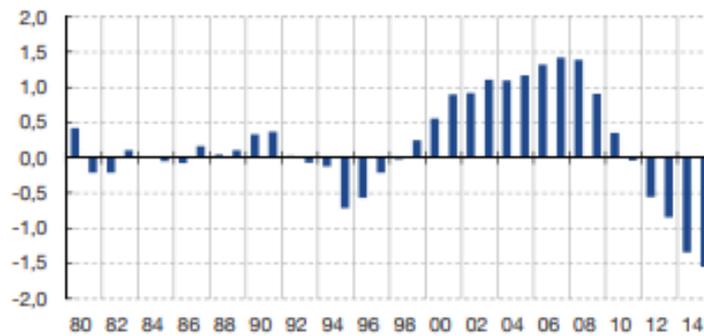
Fundamentalmente, son dos cuestiones las que han avivado la preocupación y el debate por las pensiones de jubilación en España: el aumento de los déficits presupuestarios de la Seguridad Social y la caída en picado del Fondo de Reserva de la Seguridad Social (observar gráficos 1.1 y 1.2).

Gráfico 1.1. Evolución del Fondo de Reserva de la Seguridad Social (% sobre el PIB)



Fuente: Banco de España, De Cos, Jimeno y Ramos (2017)

Gráfico 1.2. Saldo no financiero de la Seguridad Social (expresado en % sobre el PIB)



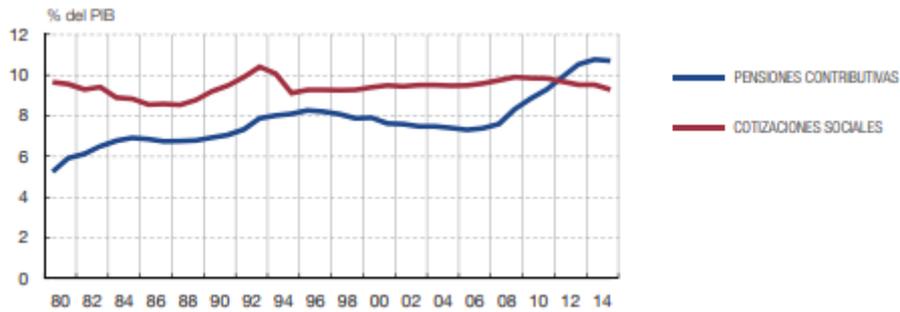
Fuente: Banco de España, De Cos, Jimeno y Ramos (2017)

Tal es la situación, que una parte de ese déficit se está financiando con deuda. Concretamente con deuda del Tesoro, por lo que actualmente se está endeudando con el Estado español. En 2017, la deuda creció más que en los 22 años anteriores juntos (El Confidencial, 2018). Esta decisión ha sido tomada para no vaciar los remanentes que quedaban de la ‘hucha de las pensiones’, que hasta el año 2016, servían para cubrir los déficits que se producían. Por desgracia, la situación no parece que vaya a mejorar en el corto plazo, pues en 2018 se producirá otro nuevo préstamo que hará que el endeudamiento sea aún mayor.

La recesión económica provocada por la crisis financiera de 2007 ha sido devastadora. Sumado un descenso del PIB, se produjo una fuerte destrucción del empleo, que causó que el gasto en pensiones (en porcentaje sobre el PIB) se incrementase. Esto se debe a que la principal financiación de las pensiones se obtiene a través de las cotizaciones

sociales de los trabajadores, siendo lógico deducir que a menor empleo, menores contribuciones.

Gráfico 1.3. Ingresos por cotizaciones y gasto en pensiones



Fuente: Banco de España, De Cos, Jimeno y Ramos (2017)

Como se observa en el gráfico anterior, los ingresos por cotizaciones sociales se han mantenido bastante estables en términos porcentuales sobre el PIB. Han oscilado en una franja entre el 8% y el 10%. Oscilaciones que en épocas de crisis, en las que se produce una disminución de la participación salarial en el PIB, se han mantenido en esa franja por los cambios en los tipos efectivos de cotización.

Las pensiones de jubilación representan el mayor porcentaje en gasto y el mayor número del conjunto de pensiones en España (incapacidad, jubilación, orfandad, viudedad y a favor de otros familiares son las otras partidas).

Tabla 1.1. Importancia de las pensiones de jubilación (en porcentaje sobre el total de las pensiones)

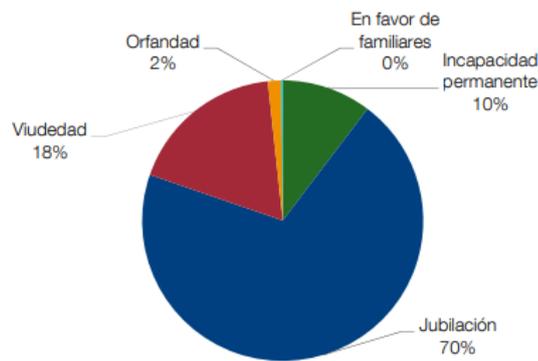
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Promedio 2005-2015
Jubilación												
Número de pensiones	58,6	58,9	58,8	58,8	59,1	59,3	59,6	59,8	60,1	60,4	60,6	59,5
Gasto	66,2	66,5	66,4	66,7	67,0	67,4	67,9	68,3	68,9	69,5	70,0	67,7
Pensión media (a)	686,6	722,7	760,0	814,5	854,1	884,1	915,2	946,4	979,5	999,8	1.021,4	4,0

Fuente: Banco de España, De Cos, Jimeno y Ramos (2017)

La partida de las pensiones de jubilación (pensiones contributivas) es, de largo, la más importante de nuestro sistema de pensiones. Como se observa en la tabla anterior, las

pensiones de jubilación representan más de la mayoría del total en número de pensiones, rondando un 60% para el periodo 2005-2015, y del porcentaje de gasto del total, situándose en esta ocasión cercano al 70%. Visto gráficamente:

Gráfico 1.4. Distribución de las pensiones por tipo



Fuente: Banco de España

Tabla 1.2. Comparativa sobre las pensiones en diferentes países de la UE

	Gasto en pensiones públicas (a) 2013	Edad legal de jubilación (b) 2013	Edad efectiva de jubilación (b) 2014	Tasa de dependencia (c) 2013	Tasa de sustitución (d) 2013	Tasa de acumulación (e) 2013	Tipo de sistema de pensiones (f)
Dinamarca	10,3	65,0	65,6	36,3	42,5	—	Prestación definida
Alemania	10,0	65,3	65,1	37,6	44,6	—	Sistema de puntos
Grecia	16,2	67,0	64,4	36,6	65,6	2,2	Prestación definida
España	11,8	65,0	62,8	28,9	59,7	2,3	Prestación definida
Francia	14,9	65,8	60,8	43,9	51,3	1,8	Prestación definida
Italia	15,7	66,3	62,4	39,6	58,8	1,9	Cuentas nocionales
Portugal	13,8	65,0	64,3	37,1	61,8	2,0	Prestación definida
Finlandia	12,9	66,0	63,6	39,2	52,1	2,9	Prestación definida
Suecia	8,9	67,0	65,8	38,8	42,1	1,0	Cuentas nocionales
Reino Unido	7,7	65,0	64,9	31,5	36,4	—	Prestación fija
Noruega	9,9	67,0	65,6	33,6	47,0	0,9	Cuentas nocionales

- a Como porcentaje del PIB.
b Correspondiente a los varones.
c Número de pensionistas sobre población de entre 15 y 64 años.
d Definida como pensión media sobre salario medio.
e Tasa a la que se acumulan derechos de pensión.
f Pensiones de jubilación, sistema principal.

Fuente: Ageing Report, 2015

La media de gasto en pensiones en porcentaje sobre el PIB de la UE se situó en el año 2013 en el 10,5% (Ageing Report, 2015). En España, se realizó un gasto correspondiente a un 11,8% en el mismo año. Si nos fijamos bien en la tabla anterior, en

el apartado de tasa de dependencia y en el apartado de tasa de sustitución (porcentaje de su antiguo salario que cobra en pensión un jubilado) y, los comparamos con el resto de países seleccionados, puede observarse una notable diferencia que podría sugerir una anomalía en nuestra gestión de las pensiones.

Algunas de las características de nuestro sistema de pensiones de jubilación a día de hoy (Banco de España, 2017):

- La tasa de acumulación sobre la base reguladora es de un 2,3% anual (desde el decimoquinto año trabajado al trigésimo séptimo). Los primeros 14 años trabajados es del 1,8%.
- Se necesitan 20 años de cotización para poder recibir pensión de jubilación y 37 años cotizados para optar al 100% de la misma. Se han endurecido las condiciones para recibir la pensión de jubilación respecto las anteriores a la última reforma.
- La revalorización de las pensiones se hace actualmente con la inflación (debido al Factor de Revalorización Anual introducido en el año 2013). Antes se revalorizaban en función del Índice de Precios al Consumo. Se trata de una decisión no exenta de polémica que, básicamente, consiste en que si el sistema registra déficit se revalorizaran hasta un máximo de un 0,25% (independientemente de la subida del IPC) y, si la economía lo permite, se revalorizarán el IPC+0,25% para recuperar parte del poder adquisitivo perdido. Se trata de revalorizar las pensiones en función de las capacidades económicas del sistema.

A su vez, en 2013 se introdujo también el factor de sostenibilidad (presente en la mayoría de países del entorno). Un factor que ligará el importe de las pensiones a la esperanza de vida.

Figura 1.1. Efectos de las últimas reformas de las pensiones



Fuente: Diario Cinco Días, 2018

- La edad de jubilación en España se ha fijado para que alcance los 67 años en 2027. Actualmente se encuentra en 65 años y 5 meses, pero la edad media efectiva es algo menor (64 años). Asimismo, existe la posibilidad de reducir la edad de jubilación, pero conlleva una disminución de la pensión a percibir.
- La pensión máxima puede alcanzar hasta un 165% del salario medio.
- La tasa de sustitución española es elevada en comparación con otros países. De hecho, es de las mayores de la Unión Europea. En el año 2017, el jubilado español obtiene un 49,5% de pensión respecto la remuneración media por asalariado. Si se partiese del porcentaje sobre el último salario recibido, la cifra resultaría en un 81,9% (en el año 2013), una cifra muy satisfactoria para el jubilado español, que dista bastante de la del resto de países europeos.

Se pueden establecer tres factores que inciden de manera decisiva en el gasto de las pensiones.

1. La tasa de dependencia. Parece obvio, cuanto más jubilados haya respecto a la población activa, mayor será el gasto en pensiones. Es una cuestión puramente demográfica.
2. Mercado de trabajo. A mayor tasa de empleo, mayor cotización, mayor PIB y menor gasto soportado en términos del mismo.
3. Tasa de sustitución. Cuanto mayor sea, mayor gasto será soportado.

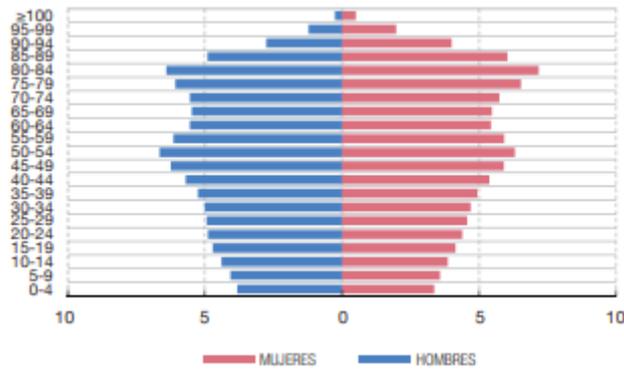
Aun con todo, la pensión media ha crecido en los últimos años (desde que comenzó la crisis de 2007) por encima del salario medio y del IPC. La revalorización o el efecto sustitución (por el que las pensiones de los nuevos jubilados que entran en el sistema son mayores que las de los que salen), que ha mantenido su tasa por encima de la productividad o el incremento de la pensión mínima, son algunas de las causas de esta situación.

1.2.SITUACIÓN DEMOGRÁFICA EN ESPAÑA

A todo esto se le debe sumar el progresivo envejecimiento de la población. Hablar de sostenibilidad es hablar de demografía. Por tanto, un pequeño análisis demográfico ayudará a poner en contexto el problema de las pensiones.

Según un informe de proyección de población para los años 2016-2066 (INE, 2016), se ha pasado de una esperanza de vida media de 73,47 años en 1975, a 83,11 años en 2016. España está en el selecto club de los países con mayor esperanza de vida, solamente superado por Japón. Esto conlleva muchas consecuencias y, si además sumamos que, según Diario Expansión (2018), en 2016 se ha registrado el mínimo histórico de nacimientos la situación se torna más complicada. La estructura poblacional ya no es aquella de los años 80 con la base ampliamente ancha y en forma de pirámide que había originado el ‘baby boom’. Todas las proyecciones apuntan a que dicha pirámide acabará invirtiéndose progresivamente durante los próximos años. Actualmente, el grueso de la estructura poblacional ya no está en la base, sino que está en la franja de 34-59 años (los ‘baby boomers’ se han hecho mayores).

Gráfico 1.5. Proyección demográfica de España en 2060



Fuente: INE, 2016

Además, la esperanza de vida no parece que vaya a estancarse tampoco. La esperanza de vida al nacimiento para el año 2065 superará los 90 años de media (INE, 2016).

A día de hoy, la población mayor de 65 años española representa el 18,7% sobre el total de la población. Pues bien, estas previsiones proyectadas para el año 2065, auguran que esa cifra se habrá situado en un 34,6%.

Respecto a la natalidad las previsiones tampoco parecen demasiado buenas, pero esto se desarrollará en el Capítulo 3.

Ante todo esto, cabe preguntarse: ¿Serán sostenibles las pensiones tal y como las conocemos de aquí a unos años? ¿Habrá que pensar nuevas fórmulas para que todos los mayores puedan tener unos ingresos dignos en su jubilación?

Lo que está claro, es que todos los países avanzados, tarde o temprano, tendrán que dirigir sus esfuerzos a solventar el problema de sostenibilidad de las pensiones.

1.3. ¿QUÉ SOLUCIONES HAY?

Hay creadores de opinión que sostienen que la solución tiene que venir por el ámbito privado. Según estos, España debería de fomentar y desarrollar el ahorro privado y de esta manera complementar y colaborar con el sistema público de pensiones, que a día de hoy, representa la mayor partida de gasto en los presupuestos del Estado.

Oferta no falta. Los planes de pensiones, los PPA (Plan de Previsión Asegurado), el seguro de jubilación, los PIAS (Planes Individualizados de Ahorro Sistemático), los fondos de inversión, la renta vitalicia... Lo que falta es demanda y cultura del ahorro. La mayoría de los españoles considera que la pensión de jubilación será suficiente para cubrir sus futuras necesidades y vivir con holgura, por ello, existe cierta despreocupación por el ahorro para la jubilación por parte de la población adulta (Linares, 2017). Las personas se empiezan a concienciar del ahorro cuando están cerca de la jubilación. La seguridad que ofrece el tener la tasa de sustitución más alta de Europa es engañosa y no será siempre así. De hecho, la tasa de sustitución “va a ir reduciéndose hacia el 50%, que es la media que perciben los ciudadanos de la mayoría de los países de nuestro entorno” (Palacios, 2017), un dato que se contrasta con las previsiones de la OCDE.

La sociedad española está comenzando a darse cuenta de la situación. La frase ‘cuando nosotros lleguemos a la edad de jubilación no habrá dinero para las pensiones’ cada vez se escucha más. El miedo ha calado entre la gente. Los problemas de sostenibilidad de los que se hacen eco generan cada vez más preocupación. Por su parte, en un debate televisivo en 2017, Etxezarreta sostenía que se ha creado una especie de psicosis en la gente con frases como esa, con el fin de potenciar las pensiones privadas. De cualquier forma, está claro que las políticas tienen que cambiar y la mentalidad de los ciudadanos también: España es el penúltimo país europeo en el Índice de Preparación para la Jubilación (Forbes, 2017).

Según una encuesta publicada por el fondo de inversión Black Rock (Forbes, 2017), solamente el 47% de las personas invierten parte de sus ingresos para el retiro y, la cantidad que destinan es la más baja de todo Europa, un 7% del salario. Desglosando ese 47%, obtenemos que un 28% del mismo, lo destinan a cuentas y depósitos bancarios, un 24% invierte en inmueble para cobrar las rentas de arrendamiento, otro 24% lo destina a rentas vitalicias y el 24% restante decide invertirlo.

Las empresas también deberían comenzar a hacerse partícipes de la jubilación de sus trabajadores potenciando planes de empleo.

La falta de información sobre los productos para la jubilación, la escasa rentabilidad que ofrecen, la poca cultura del ahorro y la creencia absoluta en el sistema público de pensiones, son los motivos que están detrás del poco triunfo del ámbito privado para la jubilación.

Por otro lado, se defiende las políticas desde el ámbito público para solventar esta situación. Se sostiene que las pensiones son un derecho de la población de poder tener un final de vida digno. La creación de empleo que sea de calidad parece una postura común por todos aquellos que analizan la situación, y no están faltos de razón, pues al fin y al cabo las pensiones se financian con las cotizaciones y, entre más empleo y de más calidad, mayores ingresos para la Seguridad Social.

Otra de las corrientes que se defienden es el modelo de países como Suecia, que recauda fondos para las pensiones a través de los impuestos. Toda la población colaboraría en mantener a los mayores de esta manera, no solamente los trabajadores. Con esta solución se pasaría a un sistema de reparto con apoyo del erario público. Otros autores defienden la redistribución de la riqueza como solución a la falta de recursos para financiar las pensiones (vía reforma del sistema fiscal). La economía sumergida, el fraude, la elusión fiscal... conllevan efectos devastadores para los países.

La productividad es fundamental según Julio Pérez Díaz (demógrafo y sociólogo del CSIC). Lo explicaba con un ejemplo demográfico: entre el año 1964 al año 1994, la población se incrementó en 7 millones de personas en España, pero el número de personas que cotizaban se mantuvo igual. ¿Cómo era posible que habiendo más personas que sostener a los mismos cotizantes la situación no fuera insostenible? La respuesta se encuentra en la productividad de un trabajador del año 1964 (que se basaba principalmente en el sector agrario) contra la productividad de uno de 1994 (que trabajaban en sectores que generaban mucho más). “No se puede pensar solo en cuantos trabajan, eso es arcaico” (Díaz, 2017), sostenía en un debate en RTVE. Parece que la solución no es tan fácil como establecer una relación entre el número de afiliados y número de pensionistas.

También se pueden optar por opciones menos atractivas para el trabajador, retrasando la edad de jubilación o, para el jubilado, reduciendo su poder adquisitivo. Pero se trataría de opciones que no asegurarían la dignidad de la persona.

Habría que plantear un consenso social de cómo queremos financiar las pensiones de nuestros mayores. Un consenso que no sea planteado con sesgos por los medios de comunicación y que sea planteado objetivamente. El pacto intergeneracional que supone el sistema de pensiones de jubilación debe de ser revisado y modificado constantemente pese a que en momentos puntuales se llegue a acuerdos, pues estamos en una sociedad que cambia constantemente, que se enfrenta constantemente a nuevos retos. Unos serán demográficos, otros económicos... No sabemos dónde vamos a estar dentro de 20-30 años. Con la medicina, las nuevas tecnologías, la automatización, la robotización, la biología, la digitalización...

Con todo lo dicho, este trabajo va a tratar de un instrumento que surge desde el ámbito privado para ofrecer otra alternativa más a las personas mayores: la hipoteca inversa.

CAPÍTULO 2: INTRODUCCIÓN A LA HIPOTECA INVERSA

“El peso tan grande del ahorro materializado en casas en propiedad es un argumento que hay que tener en cuenta y que no se suele mencionar en el análisis de las pensiones” (Linde, 2018). Esto es lo que comentaba el gobernador del Banco de España para promocionar las hipotecas inversas en Marzo de 2018.

También conocida como hipoteca vitalicia, hipoteca revertida o pensión hipotecaria, la hipoteca inversa se origina y desarrolla entre años sesenta y setenta en territorio anglosajón, concretamente en Inglaterra (reverse mortgage, lifetime mortgage o dereverse mortgage equity release en inglés). Este instrumento se irá extendiendo poco a poco por los países anglosajones: Estados Unidos, Irlanda, Nueva Zelanda, Canadá y Australia. Posteriormente alcanzaría la mayoría de países desarrollados como Japón, Dinamarca, Finlandia, Francia, Noruega, Suecia, Países Bajos..., a través de entidades

de crédito que comenzarían a ofrecerla en su catálogo de productos hipotecarios con vistas en un potencial nicho de mercado: las personas mayores. En España llegaría y se pondría de moda más tarde, concretamente durante los años del boom inmobiliario.

2.1. DEFINICIÓN DE HIPOTECA INVERSA

El Banco de España, en su Guía de Acceso a la Hipoteca Inversa da una definición bastante concisa sobre la hipoteca inversa, y es que según este, la hipoteca inversa se trata de “un crédito o préstamo garantizado con una hipoteca que recae sobre la vivienda habitual (también sobre otras viviendas, pero, en ese caso, las posibles ventajas o beneficios fiscales serían menores), concedido, de una sola vez o a través de prestaciones periódicas, a una persona que debe ser mayor de una determinada edad —a partir de 65 años— o acreditar un grado de discapacidad (igual o superior al 33 %) o dependencia (dependencia severa o gran dependencia), no siendo exigible su devolución hasta el momento de su fallecimiento. Al revés que en una hipoteca normal, la deuda no va disminuyendo con el tiempo, sino aumentando hasta que un tercero —los herederos del inmueble— opta por asumirla como propia, en caso de interesarle mantener la propiedad del inmueble”. (Banco de España, 2017)

Con la hipoteca inversa, se “aborda la integración del valor de inmuebles residenciales privados, es decir, de activos privados, para su aprovechamiento como complemento de liquidez de las pensiones” (Pérez Carrillo, 2018). Se trataría de un ‘sistema de liberación de capital’ (Equity Release Schemes en inglés). Un producto de liberación de activos inmobiliarios. Básicamente, se trata de una operación que busca transformar el activo no corriente e ilíquido que supone una vivienda en los patrimonios de las personas mayores, en una renta líquida para complementar su pensión y afrontar mejor las necesidades derivadas de la edad. La persona que la contrata, ofrece como garantía su vivienda a cambio de dicha renta y poder seguir viviendo en ella hasta el fallecimiento.

A diferencia de una hipoteca corriente, en la que el préstamo se concede al principio por una cuantía fija y se va amortizando periódicamente, en la hipoteca inversa, el préstamo

se irá generando y acrecentando durante la vida del deudor que la solicita (o el último de los beneficiarios designados), y se amortizará de una vez, en el momento de la muerte del contratante. Es por ello, por lo que se trata de una operación inversa de la hipoteca corriente.

2.2. ¿NO SERÍAN MEJOR OTRAS OPCIONES?

Reflexionando sobre esta primera definición de la hipoteca inversa, uno se puede plantear las siguientes cuestiones.

¿Por qué la persona que necesita de ingresos extra no vende directamente la vivienda sin tener que recurrir al préstamo?

Parece bastante obvio que aparecerá un problema mayor, la falta de alojamiento. Esta opción sería viable para personas con más de una vivienda o personas que estén pensando en moverse a un centro de mayores (para sufragar los gastos). Como veremos más adelante, las personas mayores tienen bastante reticencia a abandonar sus viviendas, por lo que la hipoteca inversa aparece como un instrumento que hará posible no tener que pasar por esa experiencia, en ocasiones traumática para la persona que la vive.

¿Y si se vende la vivienda para obtener ingresos y la persona se reserva el derecho de usufructo o habitación?

Es otra opción a considerar. Pero en este caso, es bastante probable que el precio al que se venda la vivienda sea mucho menor que lo que se obtendría con la hipoteca inversa, con lo que, puede ser que los ingresos obtenidos de la venta no sean suficientes para cubrir las necesidades que le llevaron a realizar esa operación. Además, lo más probable es que exista la dificultad de encontrar adquirentes interesados más allá del círculo familiar o de amistades.

¿Y si se opta por un préstamo hipotecario corriente garantizado con la vivienda?

En esta situación nos encontraríamos con las dificultades que existirán a la hora de devolver el principal con sus intereses (a través de mensualidades). Dificultades por la

reducida pensión que obtiene el interesado y que le ha llevado a buscar una alternativa para obtener más ingresos. Muchas entidades financieras rechazarán esta petición por considerar insuficiencia de ingresos en la persona solicitante. Lo considerarán inviable. Además, habría que considerar también la desastrosa consecuencia que resultaría en el caso de no poder hacer frente a las obligaciones de pago, que sería la ejecución de la garantía hipotecaria. La persona podría perder su vivienda.

Hay un instrumento que tiene parecidos fines como el seguro de renta vitalicia. ¿Por qué no optar por él?

Antes de nada, ¿qué es un seguro de renta vitalicia? Se trata de un producto de ahorro e inversión que consiste en que el contratante aporta una prima única en el momento de contratación o varias aportaciones (primas extraordinarias) con las que se asegura una renta constante y periódica (que dependerá de la cuantía aportada y de los intereses ofrecidos) hasta el momento de su fallecimiento.

En este caso, aparece el problema de la prima a aportar. ¿De dónde saca ese dinero? Podría vender su casa, o podría constituir una hipoteca, pero entonces surgirían los problemas de las anteriores preguntas. No obstante, el seguro de renta vitalicia, al igual que otros productos similares, son instrumentos interesantes a considerar, pero este trabajo está dirigido a la hipoteca inversa, por lo que nos centraremos en ella.

CAPÍTULO 3: EL POR QUÉ DE LA HIPOTECA INVERSA

La hipoteca inversa fue ideada para beneficiar a los ancianos o personas dependientes que no poseyesen prácticamente nada más que su vivienda habitual. Normalmente, van a acudir a esta figura hipotecaria, las personas mayores que se encuentren en una situación de falta de recursos. Dada su avanzada edad, se suele producir una incapacidad para generar recursos, lo que puede dejar en riesgo de exclusión social al afectado. La hipoteca inversa nace con la finalidad de paliar esa falta de recursos en la etapa final de la vida de las personas mayores, con el beneficio de poder seguir disfrutando la vivienda que hipotecaran para este fin.

A parte de los factores económicos (explicados en el capítulo 1) que motivan la aparición de la hipoteca inversa, se pueden establecer varios factores socioculturales que han motivado la aparición de esta figura.

3.1. LOS CAMBIOS EN EL CONCEPTO DE FAMILIA

Las estructuras familiares han cambiado mucho últimamente en España. Las familias ya no son tan numerosas como antes, algo que propiciaba el cuidado de todos los miembros de la familia. Incluso era común hacerse cargo de aquellos familiares que no formaban parte del núcleo principal.

Los divorcios, las separaciones, la emancipación de la mujer en el ámbito laboral o el desarrollo económico, son algunos de los factores que han llevado a la sociedad española a una estructura en la que siguen abundando los hogares, pero ahora con núcleos más reducidos. El modelo nacional-católico basado en la familia tradicional (en el que el hombre trabajaba y la mujer cuidaba del hogar) ha perdido toda su importancia entre las generaciones jóvenes y adultas, se trata de un modelo que ha de morir junto con nuestros mayores.

Como consecuencia de todo ello, la tasa de natalidad ha registrado su mínimo histórico en el año 2016 (observar gráfico).

Gráfico 3.1. Número de nacimientos por cada mil habitantes



Fuente: Diario Expansión (2018)

Será a partir del año 1975 (año en el que termina la dictadura franquista), cuando la tasa de natalidad comenzará a disminuir progresivamente. La liberación sexual, el incremento del uso de los métodos anticonceptivos, la disminución del peso de la

religión o la entrada de pleno de la mujer al mercado de trabajo, serán algunos de los factores determinantes que explicarán esta importante disminución. Las proyecciones de la tasa de natalidad para el futuro no son muy esperanzadoras. El INE proyectó en el año 2016, que el número de nacimientos por cada mil habitantes se situará en 6,6 para 2030 y bajará hasta 5,6 para 2060.

Dicha emancipación laboral de la mujer, será también la causante del aumento en la edad media en la que las mujeres tendrán sus hijos. La siguiente imagen lo refleja a la perfección.

Tabla 3.1. Edad media de la maternidad

28,5	28,2	28,5	29,0	30,2	30,8	30,9	30,9	30,9	30,9	30,8	30,8	31,0	31,2	31,4	31,6	31,7	31,8	31,9	32,0
1976	81	86	91	96	02	03	04	05	2006	07	08	09	10	11	12	13	14	15	2016

Fuente: Diario Expansión (2018)

También en 2016, el INE hacía otro informe en el que indicaba que el 76,7% de los hogares españoles estaban constituidos por familias de tres o menos miembros en cada hogar, representando al 59,7% de la población. Un 28,2% de la población formado por hogares de cuatro miembros y el 12,1% restante, estaba formado por hogares de cinco o más miembros.

Se podría casi asegurar que el hecho de mayor importancia con respecto a la pérdida del modelo tradicional de familia, es la incorporación de la mujer al mercado de trabajo y su liberación feminista. Esto cambia radicalmente la situación de las familias españolas, ya que eran las encargadas de realizar las tareas del hogar, y en especial, del cuidado de los niños y los mayores de la familia. De esta manera, el concepto de solidaridad familiar o intergeneracional va perdiendo cada vez más importancia. Los mayores y dependientes cada vez tienen menos apoyo familiar.

Es bien sabido, que países mediterráneos (normalmente de carácter más cálido y familiar que sus vecinos del norte) tienen una mayor predisposición a solventar los problemas de la dependencia de los mayores dentro de la familia con, hasta no hace mucho, escasa participación del Estado (algo que contrasta con el resto de Europa).

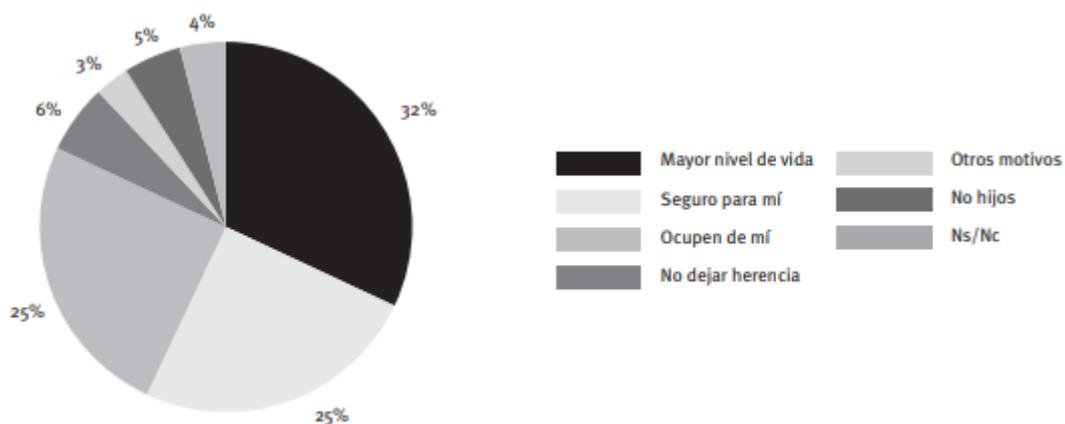
Pero como consecuencia de los cambios socioeconómicos que han acontecido en España, van a producirse paulatinamente cambios legislativos por parte del Estado para aliviar la situación de los mayores y ofrecerles protección. Y por otra parte, se van a producir nuevas oportunidades para el sector privado, que podrá introducir nuevas figuras para intentar cubrir las necesidades de los mayores.

3.2. EL PESO DE LA HERENCIA EN LA MENTALIDAD DE LOS ESPAÑOLES

Hasta el momento, la hipoteca inversa “sólo resulta de interés para una parte más bien pequeña de la población, fundamentalmente para aquellos que careciendo de ingresos suficientes para mantener su nivel de vida después de retirarse, son dueños de su vivienda y carecen de responsabilidades familiares con generaciones futuras” (Pérez Carrillo, 2018).

El 90% de los mayores tenía pensado dejar su vivienda en herencia a sus hijos o familiares, principalmente, y como se muestra en el siguiente gráfico, con el deseo de mejorar su nivel de vida (en el 32% de los casos).

Gráfico 3.2. *¿Qué razones tiene para querer dejar la vivienda en herencia?*



Fuente: *La riqueza inmobiliaria y el diseño de las políticas sociales*. Mascarilla, 2007

Las otras dos principales razones que llevan a los españoles a querer dejar la vivienda en herencia son la incertidumbre y el egoísmo. Un 25% quieren tener esa riqueza intacta por si ocurre algún imprevisto, mientras que un 32% lo hace con la esperanza de que los posibles herederos sientan la obligación de cuidarles.

España es un país donde la herencia tiene aún cierto peso y sigue fuertemente arraigada en la mentalidad de sus habitantes. Esto supone un gran obstáculo para el desarrollo de la hipoteca inversa. De hecho, la hipoteca inversa aun no es vista con muy buenos ojos por muchos, que no la consideran como una ayuda financiera para complementar la pensión, sino más bien como una solución desesperada a la que recurrir en caso de emergencia, subyaciendo aquí el gran valor que se le da a la vivienda, un activo que no quiere ponerse en riesgo de ninguna forma y que se pretende legar a los descendientes para que la disfruten.

No obstante, la tendencia parece estar transformándose en los últimos años. Tradicionalmente, recibir una herencia indicaba obtener un medio de subsistencia, un estatus social y la posibilidad de conservar o incluso mejorar la calidad de vida del receptor de la misma. Hoy día, y dado el aumento de la esperanza de vida, la herencia se recibe en una etapa bastante avanzada de la vida. Una etapa (el fallecimiento de los padres) en la que es bastante probable que los herederos ya tengan su propia vivienda y sus propios recursos.

La mentalidad está cambiando. La idea de que la mejor herencia que pueden recibir los hijos es la educación está calando hondo en la sociedad. Los recursos que los primogénitos dan en vida a sus descendientes, les permiten ampliar su abanico de oportunidades laborales para llevar a cabo una vida autónoma e independiente. Además, la dispersión geográfica de los miembros de la familia por motivos laborales es otro de los grandes motivos para que el peso de dejar una vivienda en herencia sea cada vez menor.

La herencia está pasando a considerarse como una especie de generoso regalo que llega al receptor en una etapa cercana a la vejez. A diferencia de la vivienda como herencia normal es que con la hipoteca inversa el solicitante, que ahora disfrutará de una mejor posición económica gracias a las cuantías percibidas, podrá ‘dar’ esa herencia a sus familiares en vida y de esta manera, podrá complacerse viendo cómo la disfrutan.

Ayudar a montar un negocio, ayudar a pagar una formación académica, ayudar a pagar la hipoteca de una vivienda...

3.3. ENVEJECER EN CASA

Según datos de una encuesta de 2017 realizada a personas mayores -de entre 65 y 84 años- por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), el 82% de los mayores españoles tienen la voluntad de pasar sus últimos días en su propia casa.

Los factores que pueden alterar esa voluntad están relacionados normalmente con la dependencia. Una dependencia que va a requerir de cuidados especiales, ayudas en las tareas domésticas y adaptaciones de la vivienda, cuidados que no en todos los casos son asequibles para los mayores y que harán que tengan que mudarse a otro lugar.

Aun con un elevado grado de dependencia, la misma encuesta mostraba que el 74% de los encuestados preferían quedarse en sus propias casas. También se extrae, que los mayores españoles tienen gran apego a sus viviendas y es que, el 93% vive en su propia casa y el 63% lleva más de 30 años en ella. El esfuerzo económico invertido y el valor sentimental de tantos años de vivencia en el hogar, hacen que la idea de cambiar de hogar sea tristemente percibida por sus propietarios.

Hay una clara preferencia por envejecer en la casa que tanto ha costado conseguir. Afortunadamente para la hipoteca inversa, el hecho de que puedan seguir viviendo en ella después de haberla hipotecado, y hasta el fallecimiento, hace que se sortee este obstáculo psicológico.

CAPÍTULO 4: INTERVINIENTES EN LA HIPOTECA INVERSA

4.1. EL SOLICITANTE

La persona solicitante (también conocida como hipotecante o prestataria) que quiera firmar con una entidad financiera una hipoteca inversa debe cumplir dos requisitos principales. Debe ser mayor de 65 años o tener un alto grado de dependencia (superior a un 33%).

Se presupone que, aunque la ley hable solamente del solicitante en singular, puede haber varios solicitantes ya que, de otra manera, el acreedor se estaría limitando la garantía personal a una única persona.

Se pueden dar hasta tres situaciones diferentes:

- (1) Que coincida la figura del solicitante con la del beneficiario, es decir, que no se designe como beneficiario a un tercero, y que se cumpla el requisito de la edad o el de la dependencia (o los dos).
- (2) Que el solicitante no sea el beneficiario. Ambos deberán cumplir, al menos, uno de los requisitos.
- (3) Mismo caso que el anterior pero solo uno de los dos cumplirá el requisito de edad o dependencia. En este caso, al igual que con las segundas viviendas no habituales, no se le aplicará la Disposición Adicional Primera de la Ley 41/2007 y se aplicará la ley que en cada caso resulte aplicable.

El solicitante deberá ofrecer una vivienda de la cual sea titular. Además, deberá ser su vivienda habitual y estar libre de cargas. Esto último, se trata de un requisito no regulado, pero se deduce que las entidades de crédito difícilmente aceptarían una segunda hipoteca sobre un bien inmueble ya que reduce su valor y hará más difícil la total conversión de la vivienda en dinero (debido a la existencia de otro acreedor preferente).

4.1.1. La edad

La edad será determinante para determinar el capital concedido, al tratarse de un préstamo de carácter vitalicio. Será un factor directamente proporcional, y es que, a menor edad, menor crédito concedido. Cada país determina el requisito de la edad en función de su realidad social, la esperanza de vida, la cobertura que se pretenda alcanzar... En España, se ha tomado como referencia la edad de jubilación, 65 años. Para hacernos una idea, en Estados Unidos la edad mínima son 60 años, en Reino Unido 55 y en Francia no se ha fijado ninguna.

En el Derecho Hipotecario, el requisito de la edad es una excepción propia de la hipoteca inversa. Una excepción que evita que se firmen hipotecas inversas a edades muy tempranas, pero también puede suponer que muchas personas que la necesiten y no cumplan ese requisito se queden sin poder optar a ella. Piensen, por ejemplo, en el caso de una persona con una enfermedad terminal que no cumpla el requisito de edad. Se reduce así la posible cobertura social que podía haber tenido la hipoteca inversa, centrándose solamente en un sector determinado.

Otra característica, es que no tiene por qué haber ningún tipo de relación o parentesco cuando se trate de varios solicitantes, solamente el requisito de edad o dependencia. Los solicitantes tendrán una responsabilidad solidaria hacia el acreedor, dejando ambos su herencia (en caso de que no sea conjunta) comprometida al pago de la deuda. Si se tratase de una pareja, cada entidad dispondría la metodología, como por ejemplo, hacer una media aritmética con las esperanzas de vida de ambos o tomar la edad del solicitante de menor edad.

¿Existe también una edad máxima? No hay nada regulado al respecto, pero las entidades suelen rechazar edades que rondan los 90 años, pues parece poco práctico cuando la fecha de vencimiento se ve tan cercana.

Recordemos que a las segundas viviendas no se les aplicaba la Disposición Adicional Primera de la Ley 41/2007, por lo que el requisito de los 65 años no se aplicará para estos casos.

4.1.2. La dependencia

¿Qué es la dependencia? La Ley 39/2006 de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en estados de dependencia define la dependencia como “el estado de carácter permanente en que se encuentran las personas que, por razones derivadas de la edad, la enfermedad o la discapacidad, y ligadas a la falta o a la pérdida de autonomía física, mental, intelectual o sensorial, precisan de la atención de otra u otras personas o ayudas importantes para realizar actividades básicas de la vida diaria o, en el caso de las personas con discapacidad intelectual o enfermedad mental, de otros apoyos para su autonomía personal”.

Frecuentemente, las personas dependientes o discapacitadas tienen que hacer frente a ciertas necesidades dada su condición. Necesidades como la adecuación física de sus hogares, servicios comunitarios, asistencia domiciliaria y personal... Todo esto puede suponer un gran coste económico, que sumado a unas ayudas públicas insuficientes, puede trastocar notablemente la calidad de vida de las personas discapacitadas. Ya no solo es eso, también muchas de estas personas acaban en geriátricos debido a su falta de opciones.

En función de cada caso, se clasificará la dependencia en tres categorías que van desde dependencia moderada (grado I), dependencia severa (grado II) y gran dependencia (grado III). Serán aceptados las situaciones de dependencia de grado II y III para la aceptación de la hipoteca inversa. Se acreditará mediante el documento expedido por la CCAA que lo indique y, será certificado por notario a la hora de la formalización del contrato. También se otorgará el justificante de incapacidad en caso de que lo hubiera.

Algunas veces el solicitante dependiente puede ser demasiado joven, algo que debe ser tenido muy en cuenta ya que se van a generar una gran cantidad de intereses durante los años de supervivencia del solicitante. Además, calcular la esperanza de vida para personas dependientes no es tarea fácil, las estadísticas no proporcionan suficiente información. Y a no ser que después de firmar el contrato haya una cláusula de rescisión para el caso de la pérdida de la condición de dependencia, la ley no prevé nada para este

supuesto, por lo que *a priori*, la hipoteca inversa seguirá vigente aunque ya no exista esa situación de dependencia que permitió la formalización contrato.

La consultora de mayores Optima Mayores extrae de una encuesta sobre la hipoteca inversa realizada en 2011, que el 80% de los mayores prefieren quedarse en sus viviendas mientras puedan pagar a un cuidador o cuidadora, es decir, mientras puedan pagar por su dependencia.

4.1.3. Facultad para contratar la hipoteca inversa

Otro de los factores que hay que tener en cuenta respecto al solicitante es su capacidad de contratación. Hay veces en las que, a través de una resolución judicial, se determina que la persona no está en condiciones psíquicas necesarias para entender el instrumento financiero que va a contratar, es decir, está incapacitado legalmente. En estos casos, y también en aquellos con menores de edad, surge la figura del tutor. Un tutor (autorizado legalmente) que se eruirá como responsable de la administración del patrimonio del incapacitado.

La ‘autotutela’ también aparece como herramienta previsora de incapacitación. Se trata de una herramienta por la cual la persona mayor capacitada puede anticiparse al futuro y nombrar, mediante documento público oficial, a uno o varios tutores que se vayan a encargar de la administración de su patrimonio o de su cuidado personal.

4.2. EL DEUDOR HIPOTECARIO

El deudor hipotecario será el titular de la propiedad a hipotecar. Antes de una resolución de la Dirección General de Rentas había dudas respecto a esto, ya que la Ley 41/2007 solo indicaba el requisito de vivienda habitual pero nada acerca de la propiedad. Después de la consulta a la DGR, la propiedad de la vivienda se convirtió en un requisito vinculante.

Uno de los requisitos esenciales de los contratos de prenda e hipoteca es “que la cosa hipotecada pertenezca en propiedad al que la empeña o hipoteca” (art.1857 CC). Por el mismo artículo se extrae que el deudor tiene que tener libre disposición de sus bienes o estar legalmente autorizado en caso de no tenerla.

Las obligaciones básicas que se observan en una hipoteca normal –pago de principal y pago de intereses- no están presentes en la hipoteca inversa para el deudor hipotecario. En una hipoteca inversa no interesa si el deudor hipotecario es solvente o no. Este, más bien, se limita a tener que cumplir una serie de requisitos, edad, residencia habitual, dependencia... No va a ser quien tenga que pagar el préstamo que recibe, sino que será quien desencadene la obligación del pago del préstamo por sus herederos tras su muerte. Se podría decir que el deudor hipotecario elige al deudor real a través de su herencia.

Aunque no sea el obligado al pago del préstamo, sí que tendrá ciertas obligaciones, como por ejemplo, un buen mantenimiento de la vivienda o la contratación de un seguro de daños. Otras obligaciones serán aquellas que se asocian con la propiedad de la vivienda como los impuestos, los gastos comunitarios...

Solamente hay un caso en el que la figura del deudor hipotecario tendría que hacerse cargo del reembolso del préstamo, y es cuando se produce un vencimiento anticipado de la hipoteca inversa.

Uno de los derechos que tiene el deudor es el de subrogación del crédito, por el que “las entidades financieras a las que se refiere el artículo 2 de la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Mercado Hipotecario, podrán ser subrogadas por el deudor en los préstamos hipotecarios concedidos, por otras entidades análogas, con sujeción a lo dispuesto en esta Ley” (art.1 Ley 2/1994). Es decir, podrá trasladar la hipoteca a otra entidad crediticia que ofrezca algo mejor, ya sea en el tipo de interés o en los plazos. Sin embargo, la fecha de vencimiento será invariable. Un posible inconveniente de la subrogación puede ser el pago de la comisión de cancelación con la primera entidad financiera y los gastos registrales y notariales.

4.2.1. La sociedad de gananciales en la hipoteca inversa

Si bien es cierto que últimamente la separación de bienes está ganando terreno, la sociedad de gananciales ha sido y sigue siendo un régimen bastante común en los matrimonios españoles. Aproximadamente, una de cada cuatro personas se decantó por la separación de bienes en 2015 (Confilegal, 2017). La sociedad cada vez es más consciente de que el divorcio es algo frecuente, por lo que los matrimonios se decantan por administrar el patrimonio individualmente. No obstante, las personas que a día de hoy están formalizando hipotecas inversas tienen, en su mayoría, régimen de gananciales.

Lo esperable en un matrimonio con sociedad de gananciales es que los dos cónyuges soliciten conjuntamente la hipoteca inversa, cuyo vencimiento vendría determinado por la muerte de ambos. Aunque se decidiera que la prestación solo vaya para uno de los dos (por que alguno no cumpla los requisitos por ejemplo), en un matrimonio con sociedad de gananciales será necesario el consentimiento por parte de los dos (siempre y cuando no se trate de bienes privativos o que estén en régimen de separación de bienes, que en este caso la muerte del solicitante podría causar la expulsión forzosas del cónyuge vivo en caso de que no haya sido nombrado como beneficiario). Incluso si el matrimonio está en fase de disolución, la hipoteca inversa deberá ser constituida por los dos.

Cuando un miembro del matrimonio fallece, el otro seguirá recibiendo la renta. En esta situación, y dado el régimen de gananciales, el acreedor puede salir mal parado en cuanto que la mitad del patrimonio de la pareja va a ir a parar a los herederos, que podrán repartírselo (respetando el derecho de usufructo de vivienda del cónyuge vivo) y dejar comprometida el pago de la deuda. ¿Qué pueden hacer los bancos ante esta situación? Teóricamente nada, puesto que la exigibilidad de la deuda solo es posible cuando fallece el solicitante o el último de los beneficiarios.

¿Y si uno de los miembros no cumple el requisito de la edad mínima? En ese caso, la persona menor de 65 años no podrá solicitar ni ser beneficiario de la hipoteca inversa. En caso de que el cónyuge mayor de 65 años decida, a pesar de la edad de su pareja, formalizar la hipoteca, deberá tener en cuenta de que cuando este fallezca el banco

podrá ejercer su derecho a cobro de la deuda contra el 50% de la vivienda. Además el miembro menor de la pareja deberá dar su consentimiento para que se llegue a llevar a cabo la operación: “Para realizar actos de disposición a título oneroso sobre bienes gananciales se requerirá el consentimiento de ambos cónyuges” (art.1377 CC). Dando su consentimiento se convertiría en un ‘hipotecante no deudor’, es decir, aquellas personas que dan consentimiento para hipotecar un bien de su propiedad en garantía de una deuda ajena pero no son deudores. Las entidades financieras van a buscar viviendas de gran valor en este caso, ya que su garantía se disminuye a la mitad de la vivienda.

Si al fallecimiento del deudor no se paga la deuda con la entidad, esta podrá disponer de la totalidad de la vivienda para amortizarlo, con la terrible consecuencia del desalojamiento del otro miembro de la pareja. No se recomienda contratar la hipoteca inversa en esta situación.

Otro caso podría darse si se disolviese el matrimonio en sociedad de gananciales. Aquí, el acreedor podrá declarar el vencimiento anticipado en caso de transmisión de la propiedad del deudor.

Por último, en caso de viudedad, a la hora de la liquidación del patrimonio del fallecido, el ordenamiento jurídico español da preferencia al cónyuge superviviente para quedarse con la vivienda habitual ante el resto de herederos (art. 1406 CC), correspondiéndole el 50% en propiedad más un tercio del otro 50% en usufructo. En esta variante, el cónyuge superviviente tendrá dificultades para formalizar la hipoteca inversa sobre la vivienda, ya que deberá de contar con el beneplácito de los herederos del 50% de la vivienda (si estos aceptasen, pasarían a ser hipotecantes no deudores).

Eso sí, para tener derecho a las exenciones recogidas en la Ley 41/2007, el importe del crédito no deberá superar más de la mitad del valor tasado de la vivienda. Esto tiene dos consecuencias negativas, (1) un crédito del 50% del valor tasado será de cuantía insuficiente para aliviar las necesidades que han llevado a plantearse la hipoteca inversa y (2) si se otorga el crédito por el 100% del valor tasado, no dispondrá de las ventajas fiscales que se habían creado para incentivar la contratación de este producto.

4.3. SOBRE EL BENEFICIARIO

El o los beneficiarios serán elegidos por el solicitante en la formalización del contrato hipotecario. Podrán decidir si aceptan o no aceptan serlo. No hay limitación en el número de beneficiarios según la ley, siempre y cuando sean mayores de 65 años o tengan grado de discapacidad igual o superior al 33%. Ahora bien, no tendría mucho sentido práctico ya que las cuantías no serían suficientes para ninguno.

Tampoco hay necesidad de que el solicitante y el beneficiario tengan ningún tipo de parentesco. Algo que puede dar lugar a situaciones que se alejen del fin perseguido con la figura del beneficiario, que es atender las necesidades de los cohabitantes de la vivienda, cuando esta es ‘propiedad privativa’ del deudor. Además, en la práctica, las entidades financieras difícilmente van a aceptar a beneficiarios que no consideren dignos de protección (normalmente serán familiares que vivan en la misma vivienda).

La principal función del beneficiario va a ser la de determinar el vencimiento del crédito, que será exigible a partir de su fallecimiento, siempre y cuando se haya establecido en el contrato. De otra forma, el crédito sería exigible a la muerte del deudor. Esto se recoge en la DAP de la Ley 41/2007: “la deuda sólo sea exigible por el acreedor y la garantía ejecutable cuando fallezca el prestatario o, si así se estipula en el contrato, cuando fallezca el último de los beneficiarios”. Otras fechas o condiciones pueden ser igualmente pactadas en el contrato.

La posición jurídica del beneficiario deberá de ser correctamente definida en la escritura pública del contrato. El acreedor determinará si considera como válido o no al beneficiario (probablemente no aceptará a beneficiarios muy ‘jóvenes’) y, dependiendo de cuantos sean y que características tengan, la disposición del crédito será de una cuantía u otra.

Si así lo desea, el deudor podrá modificar posteriormente los beneficiarios elegidos en la formalización del contrato, o podrá, directamente, revocarlos. La consecuencia será un recalcule de las cuantías a percibir por los prestatarios. También existe la posibilidad de dejar legados para después del fallecimiento, existiendo así la posibilidad de que se

revoque automáticamente la disposición al beneficiario cuando se cumpla determinada condición. Como por ejemplo, no permanecer soltero o viudo o el divorcio del beneficiario.

4.3.1. Posibles inconvenientes de la designación del beneficiario

Los herederos de la vivienda, y del patrimonio en general del deudor, pueden, en algunos casos, llegar a verse bastante perjudicados por la figura del beneficiario. En caso de fallecimiento del deudor, si el vencimiento del crédito está vinculado al fallecimiento también del beneficiario, los herederos no podrán más que ver como los intereses aumentan hasta que el fallecimiento del beneficiario se haga efectivo. El banco aquí, tendrá que establecer el control de supervivencia sobre el/los beneficiarios. Por desgracia para los herederos, el beneficiario puede ser cualquier persona (recordemos que no tenía que haber ningún tipo de parentesco). Además, puede darse la situación en que el solicitante haya designado como usuario de la vivienda al beneficiario, no existiendo la exigencia de que tenga que hacer uso de la misma, es decir, no hará falta que se trate de su vivienda habitual. Por lo que, los herederos se pueden encontrar en una situación, en la que el deudor haya fallecido, se sigan generando intereses, y la vivienda este sin ocuparse por el derecho de uso del beneficiario. En este caso, se le otorgaría al beneficiario la función del correcto mantenimiento de la vivienda y aquellas derivadas de la tenencia de la misma.

Los herederos, podrían acogerse al art.654 del Código Civil para declarar que las disposiciones que recibe el beneficiario no conducen a nada, y así conseguir la reducción de las mismas.

Los herederos también podrán reclamar la mitad de la disposición de la hipoteca inversa, en perjuicio del beneficiario, cuando un miembro de la pareja haya fallecido. En caso de que no se haga, el beneficiario podría cobrar la totalidad de la disposición.

4.4. SOBRE LOS HEREDEROS

A pesar de no haber formado parte en el contrato hipotecario, ni de necesitar de su requerimiento, la figura de los herederos cobra una gran importancia al ser los encargados de decidir cómo se va a liquidar el préstamo.

Esta figura aparecerá cuando, después de abrir el testamento, las personas designadas a recibir herencia por parte del fallecido aceptan dicha herencia. Hasta que se acepta, se la conoce como herencia yacente. En caso de no aceptarse, no tendrían derechos ni obligaciones con respecto a la misma.

Aunque no sea obligatorio que los herederos conozcan la existencia de una hipoteca inversa sobre su herencia, es recomendable que estén informados desde el inicio del proceso en aras de evitar posibles tensiones y conflictos posteriores. Asimismo, sería igualmente recomendable que, en caso de tener hecho el testamento en el momento de la constitución de la hipoteca inversa, los herederos sean notificados a la entidad financiera para que le sea más fácil contactar con ellos cuando sea necesario (teniendo en cuenta que la decisión de los herederos puede ser revocable), ya que van a ser una parte activa en la hipoteca cuando fallezca el deudor. En caso de no contar con testamento, sería igualmente recomendable que se proporcione a la entidad financiera los posibles herederos ya que, la no identificación de los mismos cuando la deuda tenga que liquidarse sería perjudicial para ambas partes.

Muchas veces el tema de designar a los herederos puede complicarse. Casos como que el heredero sea menor de edad, incapacitado, que esté ausente o que no se conozca, hacen que la entidad crediticia tenga problemas para poder reclamar su deuda. En estas situaciones, el banco deberá dirigir el procedimiento con la persona que esté encargada de administrarla, o nombrar alguien que la administre.

Los herederos podrán aceptar el pago de la deuda y tratar de satisfacerla, con la ventaja fiscal de no tener comisiones de cancelación. Si diese el caso que uno de los herederos abonase la deuda con el acreedor sin el beneplácito de los demás, se subrogaría a sí mismo como nuevo acreedor de la deuda. Una situación que podría resultar mal si la deuda es mayor que la herencia recibida. Y, ¿qué sucedería si decidiesen vender el

inmueble para satisfacer la deuda pero la cantidad debida fuese mayor? Pues que el acreedor solamente podría dirigirse contra el patrimonio del deudor fallecido para saldar la diferencia.

La otra opción principal es que no acepten el pago de la deuda. Los herederos no tienen por qué recibir los derechos y obligaciones de la persona fallecida: “Cuando se extinga el préstamo o crédito regulado por esta disposición y los herederos del deudor hipotecario decidan no reembolsar los débitos vencidos, con sus intereses, el acreedor sólo podrá obtener recobro hasta donde alcancen los bienes de la herencia” (Ley 41/2007). Por tanto, los herederos tienen responsabilidad limitada respecto a la deuda contraída por el solicitante (no responderán su patrimonio personal). Cuando los herederos no aceptan el pago de la deuda la entidad tendrá que recurrir a la ejecución de la garantía.

Por último, habría que comentar también la posibilidad de que los herederos de un matrimonio en sociedad de gananciales sean diferentes por parte de cada cónyuge. La ley estipula que serán los herederos del solicitante los que tendrán la obligación de determinar qué hacer con la deuda. En la situación contraria, en la que los bienes no son comunes, lo lógico sería determinar al cónyuge de menor patrimonio en la posición de deudor y al otro como beneficiario. Sin embargo, los bancos se las saben todas, y normalmente exigirán que ambos sean solicitantes y deudores.

Más adelante, se desarrollarán las opciones de los herederos al vencimiento.

4.5. SOBRE LOS ACREEDORES

Las entidades financieras y aseguradoras van a ser los acreedores de las hipotecas inversas. Estas entidades tienen que estar registradas en los Registros Oficiales de Entidades de Crédito, y tendrán que someterse a una supervisión por parte del Banco de España, lo que les confiere una mayor credibilidad y seguridad de cara a los clientes. Los factores de seguridad cobran cada vez más importancia en un mercado, en el que no es infrecuente conocer noticias sobre ‘chiringuitos financieros’ (profesionales de la

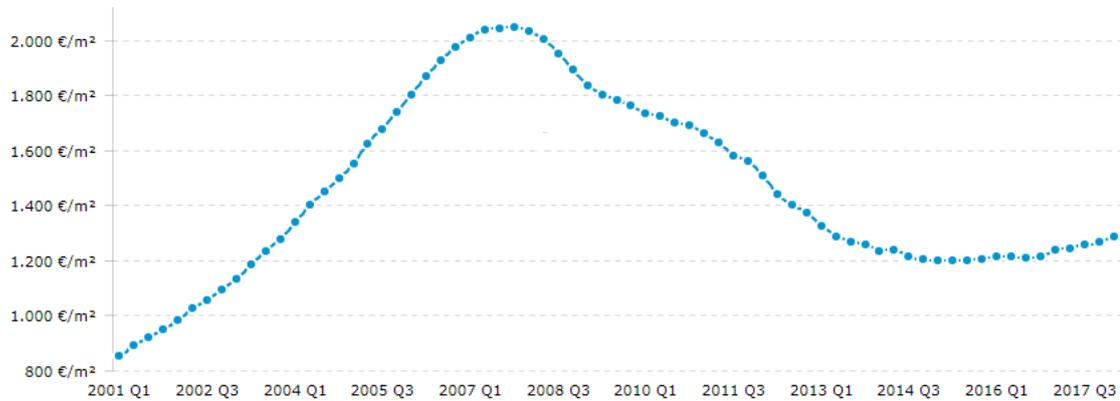
estafa). Además, una vez firmado el contrato de hipoteca inversa, este tendrá que ser registrado en el Registro de Propiedad (un organismo que también va a valorar la validez del acreedor como organismo autorizado para esta clase de operaciones).

Las entidades financieras, como cualquier empresa, van a buscar una rentabilidad en sus productos ofrecidos, y con la hipoteca inversa no iba a ser diferente. Es por ello que hay entidades que deciden no incluir la hipoteca inversa en su catálogo al no considerarla como un producto rentable.

Las entidades aseguradoras también actúan en el mercado de las hipotecas inversas. Tiene cierto sentido que puedan ofrecer un producto que ya de por sí, está bastante relacionado con la actividad aseguradora (seguro de daños, seguro de vivienda, seguro de vida, estimaciones de esperanza de vida...). Las aseguradoras se someten a la Ley 2/1994 de subrogación y modificación de préstamos hipotecarios, por lo que los contratantes tienen una mayor libertad para modificar las condiciones de la hipoteca inversa que en el caso de las entidades financieras, incluso pueden modificar la fecha de vencimiento.

Por último, también las personas físicas y empresas pueden acceder a otorgar crédito para la hipoteca inversa (por la Ley 2/2009). No obstante, es preferible no optar por esta opción ya que puede acarrear ciertas consecuencias que no aparecerían con las otras entidades. La posibilidad de la insolvencia del acreedor, el no disfrute de exenciones fiscales, la no posibilidad de subrogación de crédito o la menor seguridad que ofrecen en cuanto a transparencia y comercialización, son algunas de las posibles consecuencias de optar por esta opción.

"La hipoteca inversa tiene sentido si las expectativas sobre los precios de la vivienda apuntan hacia el alza, pero lo pierde con el parón inmobiliario actual" (Gras, 2009). Y es cierto. Puede darse el caso en que la pérdida de valor de la vivienda durante los años que vive el deudor, resulte en que la deuda a pagar por los herederos sea mayor que el valor de la vivienda. El desplome en los precios de la vivienda a partir de 2007, provocó que se frenase en seco el progreso de la hipoteca inversa en España (ver gráfico 4.1).

Gráfico 4.1. Variación del precio de la vivienda en España en el periodo 2001-2007

Fuente: Tinsa, 2017

En el gráfico anterior se aprecia la fluctuación del valor de la vivienda. Después del periodo alcista (proveniente de la especulación) llegó el periodo bajista. Ahora parece que vuelve a estar al alza el mercado de la vivienda. Por ello, incluso cuando se contrate una hipoteca inversa en un periodo a la baja de los precios de la vivienda, hay probabilidades de que cuando los herederos tengan que decidir si pagan o no la deuda, el valor inmobiliario se haya revalorizado.

Por mucho que la hipoteca inversa tenga un buen fin, como es el de ayudar a complementar rentas y proveer de una mayor protección a los mayores y dependientes, no debemos olvidar que sigue siendo un negocio. Un negocio que tiene que ser rentable para el que lo realiza. Es por ello, que muchas entidades financieras decidirán no aceptar aquellas viviendas que consideren que su valor de tasación no es rentable para la operación, o aquellas viviendas que estén situadas en localizaciones en las que vaya a ser difícil darles salida en caso de tener que subastarlas para saldar la deuda. Normalmente, se reservaran su derecho de aceptación a inmuebles de grandes o medianas ciudades que tengan un valor medio alto. Muchas personas que han ido a contratarla se han llevado una decepción al saber que su vivienda no vale lo que creían.

Además, a lo largo de este trabajo hemos visto y veremos como las entidades acreedoras difícilmente van a aceptar condiciones o situaciones en las que puedan salir seriamente perjudicados. Al fin y al cabo, ellos son los profesionales, y como es esperable, tienen

casi todo estudiado. Aun así, convendría repasar algunas de las desventajas a las que podría hacer frente el acreedor, tanto circunstanciales y esperadas, como imprevisibles.

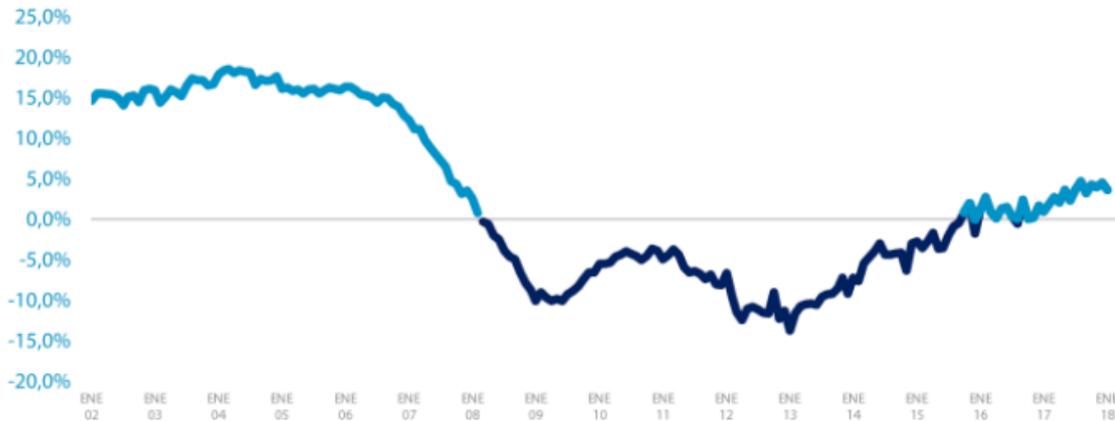
4.5.1. Desventajas a las que podría enfrentarse el acreedor

No solo es que no haya gran demanda de la hipoteca inversa en el mercado español, es que tampoco hay gran interés por el lado de la oferta. Las entidades financieras no han anunciado ni ofertado la hipoteca inversa de una manera suficiente para incentivar su contratación. “Encontrar un buen equilibrio entre los riesgos y los retornos no es fácil” (Pérez Carrillo, 2018). Y es que son varias razones las que desaniman a las entidades crediticias a potenciar la hipoteca inversa:

1. El plazo del préstamo se mueve en la incertidumbre. Depende de la fecha de fallecimiento del deudor o, en su caso, del beneficiario. Si el deudor o beneficiario viven más de lo esperado, la deuda puede incluso superar el valor de la propiedad, dándose una situación de capital negativo (‘negative equity’), en la que el préstamo no llegará a ser amortizado. Este caso se ve más en contratantes que acaban de iniciar su jubilación. Por esta razón, muchas entidades crediticias prefieren centrarse en sujetos de edad más avanzada. Por ejemplo, las edades de jubilación de España (65 años), Reino Unido (55 años) y Estados Unidos (62 años), que son las edades a partir de las cuales se puede optar a la hipoteca inversa, distan bastante de las edades efectivas de los beneficiarios cuando formalizan el contrato, que suelen superar los 70 años. Y de aquí se extraen dos conclusiones, (1) se pone en duda la eficacia de la hipoteca inversa como elemento para complementar la pensión y, (2) debido a esa preferencia de los bancos de contratar gente de avanzada edad, queda mucha gente fuera de poder optar a este producto.

2. Las entidades crediticias se podrán ver perjudicadas por la fluctuación de los tipos de interés y por las fluctuaciones del valor de la vivienda. Si los precios de las viviendas siguen una tendencia bajista, los bancos verán reducidas sus ganancias. También podrían verse perjudicados por los altos índices de morosidad de los inquilinos.

Gráfico 4.2. Variación interanual del valor de la vivienda en los últimos años



Fuente: Informe mensual Tinsa IMIE, 2018

3. El valor en uso de la propiedad también puede afectar al valor en cambio del inmueble. Suele ocurrir que se descuide el mantenimiento de las viviendas. Dos razones principales: (1) las personas saben que la vivienda no va a permanecer en el patrimonio familiar y (2) las personas mayores son más propensas a descuidar el mantenimiento de sus viviendas y tienen mayor reticencia a hacer inversiones de esa índole. Esto, que es bien conocido por los bancos, ha resultado en algunos casos en alguna cláusula que recoge el buen mantenimiento de la vivienda por parte del deudor. Aun así, en la práctica la vigilancia de esta cláusula no se suele llevar a cabo ya que se trata de un asunto que genera cierta controversia al entrar en juego la intimidad de los contratantes. Sin embargo, a través de la Orden EHA/2899/2011, las entidades de crédito tendrán que realizar un estudio de solvencia del deudor para verificar que puede hacer frente a las obligaciones derivadas del crédito. Así pues, “en el supuesto de créditos o préstamos con garantía real, los criterios para determinar la concesión o no del crédito o préstamo, la cuantía máxima del mismo y las características de su tipo de interés y de su sistema de amortización deben fundamentarse, preferentemente, en la capacidad estimada del cliente para hacer frente a sus obligaciones de pago previstas a lo largo de la vida del crédito o préstamo, y no exclusivamente en el valor esperado de la garantía” (art. 18 Evaluación de la solvencia).

4. Los bancos tendrán que lidiar con las decisiones de los herederos, en algunos casos reticentes al no formado parte en la creación del contrato. Además, estos optarán seguramente por la decisión que más les conviene, que a su vez puede ser la que menos le interese al banco. Si se encuentran en un momento de revalorización del mercado de las viviendas, pueden hacerse cargo de la deuda obteniendo beneficios con la venta del inmueble, pero en caso contrario van a hacer que el banco ejecute la hipoteca con un valor inferior.

5. Las perspectivas de la realización del bien en subasta deben de ser suficientes para que al banco le interese la vivienda ofrecida para la hipoteca inversa, ya que, normalmente, las viviendas garantes de la hipoteca inversa suelen acabar en la fase ejecutiva. En la fase de subasta será necesaria una abundante publicidad para llegar al mayor número de potenciales compradores. Podría darse el caso de no dar salida a la vivienda, o tardar en dárselo, y no recuperar el crédito o tardar en ello.

Las entidades financieras que decidan incluir la hipoteca inversa en su cartera de productos, saben que cuentan con estos posibles inconvenientes. Es por ello, que muchas han preferido no incluirlo.

Antes de seguir desgranando los entresijos de la hipoteca inversa, es conveniente hacer un breve análisis sobre la propiedad inmobiliaria y otros factores claves que nos va a ayudar a entender por qué surge este instrumento.

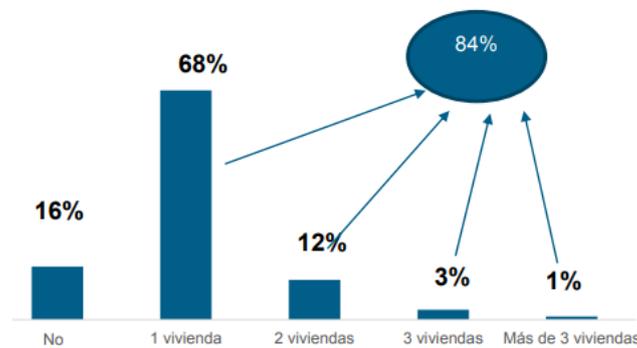
CAPÍTULO 5: ESTUDIO DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA EN ESPAÑA EN LAS PERSONAS MAYORES Y COMPARATIVA CON OTROS PAÍSES EUROPEOS

España es un país donde prima la ‘cultura de la propiedad’ de la vivienda. Considerada tradicionalmente como un valor seguro, hay quienes se embarcan con una segunda vivienda cuando han terminado de pagar la primera. Es, sin lugar a dudas, la mayor

inversión que las personas van a hacer durante toda su vida. Una inversión que supone un gran esfuerzo económico.

Podemos extraer algunos datos de valor para nuestro análisis de la hipoteca inversa del informe publicado por el portal inmobiliario Fotocasa, en el que se hace una radiografía del mercado inmobiliario español en el periodo 2016-2017.

Gráfico 5.1. Distribución de la población española de acuerdo a las viviendas en propiedad que poseen



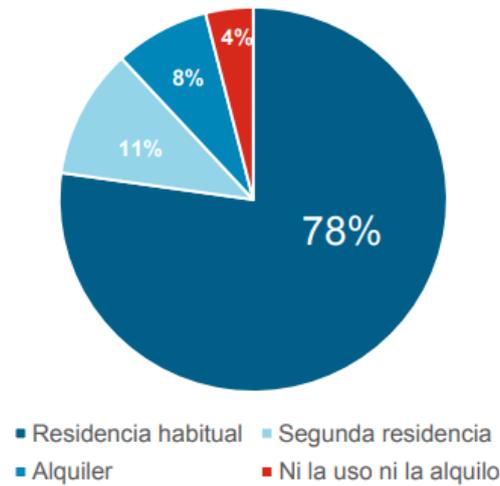
Fuente: Fotocasa, 2017

Solamente un 16% de los españoles no es propietario de ninguna vivienda. Curiosamente, es el mismo porcentaje de los que poseen más de una vivienda. El porcentaje ascendería al 42% en el caso de hogares que poseen una segunda vivienda (Cinco Días, 2017).

El 80% de los españoles vive en una vivienda en propiedad mientras que el 20% restante lo hace de alquiler. La tasa de tenencia de vivienda en propiedad aumenta a medida que lo hace la edad. El valor medio de esas viviendas para el año 2014 se encontraba en 124.200€ (Encuesta Financiera de las Familias, 2014).

Centrándonos solamente en el sector de personas mayores de 65 años, y según datos publicados en la última EFF de 2014 hecha por el Banco de España, el 95,5% de los hogares encabezados por una persona jubilada tienen la vivienda íntegramente pagada, o lo que es lo mismo, libre de cargas.

Gráfico 5.2. Uso viviendas en manos de particulares



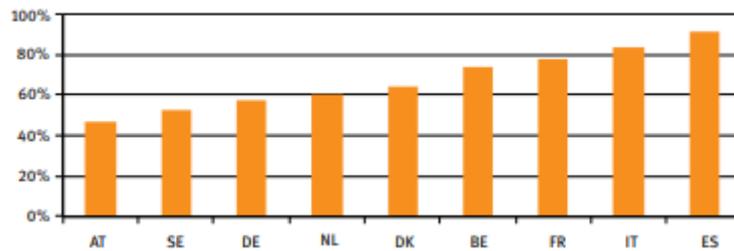
Fuente: Fotocasa, 2017

Como se observa claramente en el gráfico, el uso principal que se da a la vivienda en propiedad en España es el de residencia habitual. Del mismo informe se extrae que, de las personas con dos viviendas, solamente hay un 13% de ellas destinadas al alquiler, es decir, la mayoría la tienen como segunda residencia habitual.

5.1. COMPARATIVA CON OTROS PAÍSES EUROPEOS

En los países europeos la propiedad de la vivienda está bastante extendida, aunque con diferencias significativas. Los países que aparecen en el gráfico de a continuación - Austria, Suecia, Alemania, Países Bajos, Dinamarca, Bélgica, Francia, Italia y España- son países con niveles comparables de ingresos y riqueza, así como un similar desarrollo del Estado de Bienestar y de sus mercados financieros, lo que permite una mejor comparación.

Gráfico 5.3. Tasas de propiedad de vivienda entre las personas mayores (>65 años) en los países europeos



Fuente: SHARE (The Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe) Wave 5, 2015

Desde un 47% de viviendas en propiedad (encabezadas por un jubilado) en Austria hasta un 92% en el caso de España. En general, la vivienda en propiedad está más extendida en los países mediterráneos que en los países del norte de Europa. Junto con Italia y Portugal, España es de los países de la Unión Europea que mayor porcentaje de personas tiene que decide canalizar el ahorro mayoritariamente hacia la vivienda.

A diferencia de España, otros países como Reino Unido o Estados Unidos han tratado de llevar los esfuerzos de su ahorro a otros activos, generalmente financieros, como pueden ser los planes de pensiones o los seguros de jubilación, con el objetivo de disponer de un complemento a las pensiones públicas, con la percepción de tener una jubilación con más recursos para el consumo. Precisamente, al consumo y a la dependencia, es a lo que está destinado el crédito obtenido por la hipoteca inversa.

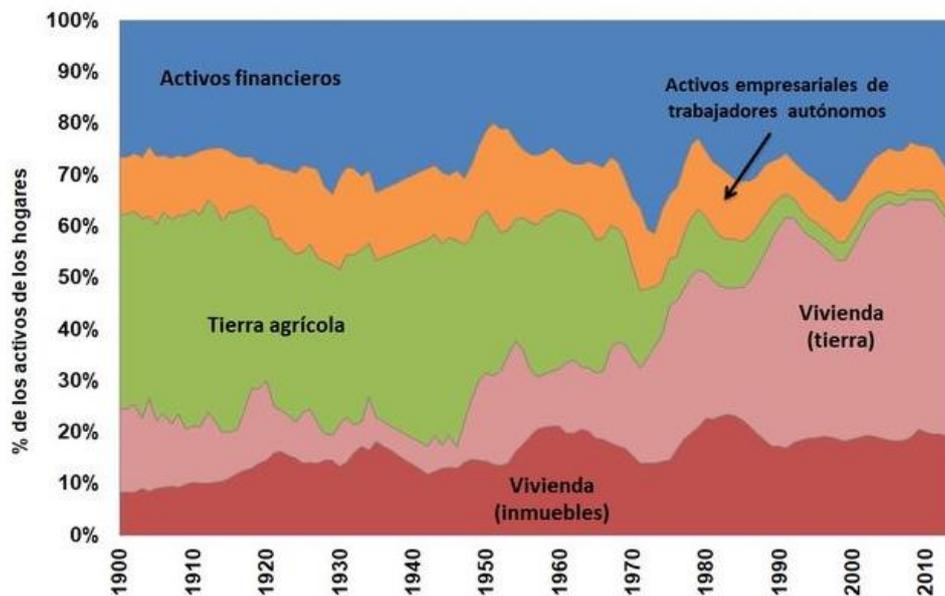
España siempre había sido un país con cierta reticencia a endeudarse para el consumo. Si bien endeudarse para comprar una vivienda o incluso un coche no estaba mal visto, endeudarse para costearse unas vacaciones si lo estaba. La tendencia cambió durante los años de bonanza de la burbuja inmobiliaria, y el abundante crédito hizo que los españoles comenzaran a endeudarse para el consumo.

De acuerdo con el premio Nobel de Economía de 1997, Robert Merton, en una entrevista sobre el tema de la jubilación, unas altas tasas de propiedad indican un bajo consumo potencial debido a la iliquidez del activo. El ahorro que muchas personas acumulan a lo largo de sus vidas se materializa en una vivienda. Una vivienda que

cuando mueras dejarás de necesitar. ¿No sería bueno el poder disfrutar de ese dinero para tener una mayor calidad de vida durante la vejez? Robert Merton no ve la hipoteca inversa como un sustitutivo del sistema de pensiones actual, sino como un complemento al mismo. A su vez, la OCDE indicaba que el problema de los pensionistas españoles es de renta y no de riqueza en su informe *Preventing Ageing Unequality*, 2017.

En el siguiente gráfico, se puede ver la composición de los activos de los hogares españoles en el periodo comprendido entre 1900-2014, donde se observa que un 72,2% de la riqueza de los hogares españoles está vinculada al ‘ladrillo’ desde los años 50. Un 72,2% que puede explicarse con (1) la subida de precios en la vivienda y (2) con un aumento del suelo urbanizable. Desde la década de los cincuenta, se puede ver como pierde importancia los activos en terrenos agrícolas en favor de los activos en vivienda, en un proceso de transición de una economía basada principalmente en el sector agrícola a una economía de servicios como la actual.

Figura 5.1. Composición de los activos de los hogares españoles (1900-2014)

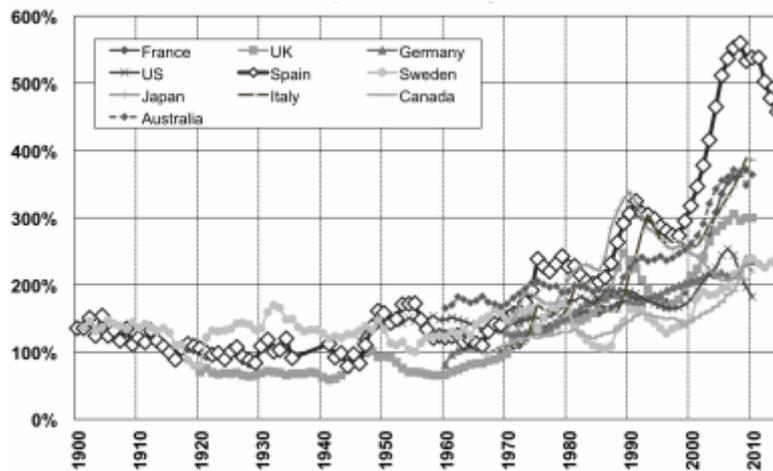


Fuente: *Wealth in Spain, 1900-2014. A country of two lands, 2014*

Este aumento del valor del patrimonio inmobiliario (causado por el incremento de precios de suelo urbano) explica el mayor y acelerado incremento que ha experimentado

España respecto a otros países del entorno, quedando con un ratio de riqueza o capital mayor que la renta nacional.

Gráfico 5.4. Comparación internacional de riqueza en vivienda (1900-2014) expresada en % de renta nacional

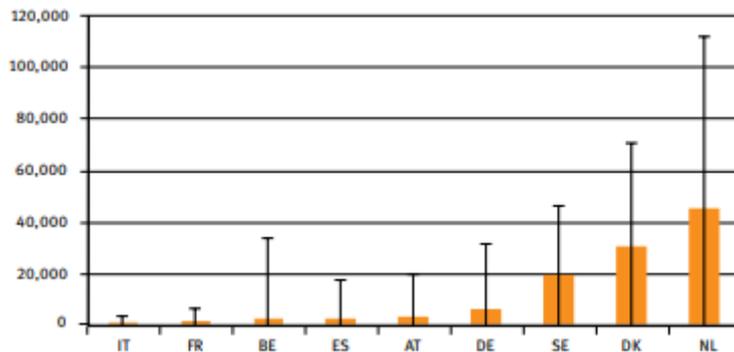


Fuente: *Wealth in Spain, 1900-2014. A country of two lands, 2014*

Mientras que la renta nacional española creció un 4,2%, la vivienda lo hizo en un 6,3% para el periodo 1950-2010. En Alemania, en cambio, el incremento de su riqueza se ve reflejado por el incremento en inversión. En España, el 85% del 45% de crecimiento de la riqueza desde los años cincuenta viene del incremento de los activos en vivienda.

Las personas, en general, adquieren sus viviendas pidiendo dinero prestado a los bancos en forma de hipoteca y, en la mayoría de los casos, cuando estas personas alcanzan los 65 años ya han pagado la totalidad de la vivienda. De hecho, según los datos publicados por el Banco de España, 2014, el 95,5% de los hogares españoles encabezados por un jubilado tienen la vivienda íntegramente pagada.

Gráfico 5.5. Valor residual del préstamo en las viviendas de personas de 65 o más años en países europeos



Fuente: SHARE (The Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe) Wave 5, 2015

La media de préstamo residual para los países del gráfico es baja, en general, se encuentra por debajo de los 10.000 €. La mayor cantidad son aproximadamente unos 45.000 € y se observa en Países Bajos. Suecia, Dinamarca y Países Bajos pueden tener esas cantidades debido a la existencia de fórmulas hipotecarias donde prácticamente se pagan solo los intereses (dejando la deuda y la casa a los descendientes).

Según la EFF, 2014, el porcentaje de hogares de personas de entre 65 y 74 años que tienen deuda pendiente de la compra de la vivienda principal es solamente del 5%. Y aún se reduce más para los hogares de personas mayores de 74 años, siendo este un 2,1%.

Por último, el índice de vulnerabilidad económica de los mayores de 65 años de 2012 (SHARE Wave 5, 2015) para los mismos países europeos analizados hasta ahora, indica que España es el país, de los 9 analizados, donde su población mayor de 65 años tiene mayor tasa de vulnerabilidad alcanzando el 20%. Curiosamente, el país con mayor tasa de propiedad de vivienda también es a su vez, el país con mayor vulnerabilidad económica entre sus mayores. Y es que, se observa normalmente que en los que hogares con bajos ingresos hay una riqueza considerable en vivienda, produciéndose así un desajuste entre ingresos y riqueza ('house rich but cash poor' es como lo definen los estadounidenses).

La hipoteca inversa aparece como un instrumento para paliar este problema. Bien, volvamos a ella...

CAPÍTULO 6: DESGRANANDO LA HIPOTECA INVERSA

A lo largo de este capítulo se va a intentar exponer toda la información posible que ayude a comprender al lector cómo funciona la hipoteca inversa y en qué situación se encuentra actualmente.

6.1. SITUACIÓN DE LA HIPOTECA INVERSA EN EL MERCADO ESPAÑOL

Resulta bastante complicado encontrar estadísticas y datos que muestren la evolución y la situación de la hipoteca inversa en el mercado español debido a la reticencia de las entidades comercializadoras a proporcionarla. La información que se va a desplegar viene, principalmente, de consultoras de mayores y periódicos económicos.

Ya por el 2005, algunas entidades financieras extranjeras establecidas en España habían comenzado a ofrecer en España instrumentos muy similares a la hipoteca inversa (sin regulación específica), dirigidos normalmente a ciudadanos extranjeros residentes en España, que venían a jubilarse por el buen clima ibérico. A esta oferta se sumarian las Cajas de Ahorro, y posteriormente el resto de entidades de crédito. Las perspectivas para el producto eran buenas, pero... el momento en que se introdujo formalmente la hipoteca inversa en nuestro país, coincide con el estallido de la crisis global del sector financiero que llevaría a una gran crisis económica que, en el caso de España, sería más profunda al coincidir con el estallido de la burbuja inmobiliaria. La reestructuración de las cajas de ahorro (que han desaparecido la mayoría siendo las principales proveedoras de hipotecas inversas), y del sector financiero en general, han hecho que la contratación y la oferta de hipotecas inversas se hayan reducido notablemente. En un entorno de desconfianza y de falta de liquidez por parte de las entidades financieras, hubo una gran restricción en la concesión de préstamos hipotecarios, que hizo bastante difícil la consolidación de esta figura hipotecaria en España. Donde antes se concedía crédito por

el 100% del valor de tasación de la vivienda, ahora se concede por el 50%. De esta manera, las cantidades a disponer por la hipoteca inversa suelen quedar por debajo de las expectativas de los clientes. Íñigo Hernández (director de desarrollo de Óptima Mayores), 2015, comentaba que “se ha notado en que las entidades se han vuelto más conservadoras en cuanto a los límites de crédito concedidos, lo que unido a un menor valor de las viviendas, reduce las cantidades que los proveedores pueden prestar en cada operación, y para algunos casos resulta insuficiente para solucionar la necesidad de liquidez”.

Parece una difícil tarea saber que entidades la comercializan a día de hoy. Según Bolsamania, 2018, la aseguradora Catalana Occidente la lleva comercializando desde 2008 hasta día de hoy. Se destaca que, en realidad, pocas entidades están comercializándola, y son principalmente, intermediarios financieros quienes las están ofreciendo, como Óptima Mayores o Grupo Retiro (que son asesores a su vez).

El Grupo Retiro, 2016, contaba en una entrevista a El País, que “en la actualidad, únicamente un par de entidades la ofrecen, cuando en el periodo 2007-2010 llegaron a ser más de veinte”. En la misma entrevista, el otro gran intermediario especialista en la hipoteca inversa, Óptima Mayores (que opera junto con Catalana Occidente), señalaba que en el año 2017, apenas se habían formalizado 50 contratos de hipoteca inversa.

No obstante, el interés por el producto no ha dejado de ir en aumento desde que se introdujo en 2005, explica Carlos A. Martínez (presidente de Grupo Retiro), 2015, que certifica como cada vez más gente demanda asesoramiento por el producto. Esto se puede deber a un cambio de mentalidad en la población, es decir, un acercamiento a la mentalidad europea.

Las condiciones que ofrece hoy día la hipoteca en España no son las mejores, pero sirviéndonos de una lógica económica, podría pensarse que la dinámica del producto podría cambiar para bien en caso de que se obtuviesen economías de escala. Si aumentase la popularidad del producto, las entidades que lo ofrecen podrían llegar a obtener economías de escala que permitiesen reducir el coste del producto para los

solicitantes y hacerlo más atractivo. Claro está que esa popularidad no se consigue de la noche a la mañana y serán necesarias ciertas medidas que permitan flexibilizar el producto, darle más cobertura y hacerlo más rentable para las personas que se dirijan a él.

De sobra es conocido que los bancos se convirtieron en las grandes inmobiliarias del país tras el estallido de la crisis inmobiliaria. Aunque últimamente se hayan desprendido de gran parte de su línea inmobiliaria, “el sector bancario español tiene bajo su control un estoc de pisos vacíos que se acerca a los 200.000, [...] pero de esa cifra, poco más de un tercio de los pisos -solo unos 71.000- están en condiciones de venderse, por lo que se publicitan en las web de los gestores inmobiliarios” (elPeriódico, 2016). Problemas administrativos, viviendas que provienen de ejecuciones hipotecarias o daños en las viviendas son algunas de las causas que hacen que “solamente el 30% del parque de viviendas está listo para vender” (elPeriódico, 2016). Reformular el sistema inmobiliario de la banca sería una buena solución para dar mejor salida a las viviendas que posee y conseguir, en consecuencia, que estén más interesados en promover la contratación de hipotecas inversas.

Por otro lado, al igual que ocurre en otros países, el Estado podría tomar una participación más activa hacia la hipoteca inversa. En Estados Unidos por ejemplo, la hipoteca inversa cuenta con un seguro federal y está respaldada por el U.S. Department of Housing and Urban Development, lo que le confiere una mayor seguridad y le proporciona mayor éxito.

En 2018, Hoekstra, Elsinga, Haffner y Dol, concluían, en un estudio sobre la hipoteca inversa en Europa, que la flexibilidad es un aspecto clave para promocionarlas. La mentalidad de cada país respecto a la vivienda es muy diversa, y ya no solo en cada país, se podría decir que en un mismo país las mentalidades de cada familia son heterogéneas (y más en estos tiempos tan cambiantes). Por lo que abrir la flexibilidad de la hipoteca inversa, sobretodo en España, donde los estándares sobre los que se mueve son bastante rígidos, podría cambiar también la situación.

En las legislaciones sobre este producto de otros países, se pueden encontrar muchas medidas que no están presentes en nuestra legislación y que podrían servir de base para modificar el rumbo tome la hipoteca inversa en España. Desafortunadamente, esto podría dar para mucho y la extensión de este trabajo tiene un límite que hay que cumplir, por lo que será en otra ocasión cuando se haga un análisis de ‘derecho comparado’ sobre la hipoteca inversa.

6.2. PERFIL DEL SOLICITANTE

Para las entidades financieras los clientes atractivos son aquellos con propiedades de gran valor. Probabilísticamente, suelen ser varones de avanzada edad que no han tenido condición de dependencia, al menos durante su vida laboral, aquellos que van a poseer las viviendas de mayor cuantía. Aunque generalmente, van a ser personas dependientes y más pobres las que van a ser beneficiarias de la hipoteca inversa, especialmente, las mujeres de edad avanzada.

Como veremos en las siguientes tablas, el principal perfil del contratante de la hipoteca inversa, es el de la mujer de avanzada edad con una vivienda de gran valor. Los hombres por su parte, serán menos propensos a optar por este instrumento hipotecario, siendo los matrimonios la otra gran baza de la hipoteca inversa. Se observa que las edades medias de contratación son bastante altas, superando siempre los 75 años.

Tabla 6.1. Porcentaje de contratantes de la hipoteca inversa según categorías

	2009	2010	2011
Matrimonio	36%	28%	41%
Hombres	16%	24%	27%
Mujeres	48%	49%	43%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de una encuesta de Optima Mayores, 2011

Tabla 6.2. Edad media de los solicitantes de la hipoteca inversa

	2009	2010	2011
Matrimonios	75,55	77,80	78,56
Hombres	75	76,50	80,84
Mujeres	78,96	83,06	83,61
Total	77,09	79,10	81

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de una encuesta de Optima Mayores, 2011

Tabla 6.3. Valor medio de las viviendas de hipoteca inversa

Año	Valor en euros
2009	461.184,67 €
2010	437.681,65 €
2011	434.495,35 €

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de una encuesta de Optima Mayores, 2011

Utilizando el sentido común, podría pensarse que las personas idóneas para adquirir una hipoteca inversa son las personas o parejas sin hijos, ya que sería prácticamente inexistente la presión por tener que legar la vivienda a los descendientes. En un escenario con cada vez menor natalidad, las personas sin hijos van a ser cada vez más y van a poder encontrar en la hipoteca inversa una solución a los problemas de la vejez.

6.3. ORDENAMIENTO JURÍDICO ACTUAL

La hipoteca inversa se comienza a comercializar en España en el año 2005 pero, será a partir del año 2007 cuando se comenzará a introducir en las nuevas legislaciones, dando respuesta a la demanda de regulación por parte de los agentes que operaban este producto y a quienes lo demandaban. La legislación en la que se basa la hipoteca inversa es:

- “Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema

hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria”.

Es la principal fuente de legislación de la hipoteca inversa. Se trata de una ley que aborda una extensa reforma del mercado hipotecario español, introduciendo y dando forma jurídica por primera vez a la figura de la hipoteca inversa (es la ley que la define y le crea un marco jurídico). En la DAP (“Regulación relativa a la hipoteca inversa”), se definen los requisitos para poder optar a las ventajas fiscales y arancelarias que llevan aparejadas la hipoteca inversa.

- *“Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito”.*

En esta ley no se menciona directamente a la hipoteca inversa. Pero al tratarse de un préstamo hipotecario, se le aplican todos sus efectos en materia de asesoramiento independiente al regular a los intermediarios financieros.

- *“Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social”.*

Será la Disposición Adicional 43 la que se centra en la hipoteca inversa. Titulada como “Desarrollo reglamentario de la Hipoteca inversa”, hace referencia al proceso de asesoramiento, transparencia y comercialización.

- *“Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios”.*

Se dedica un apartado a la hipoteca inversa en la 6ª sección del Título III, relativa al régimen de transparencia. Asimismo, en el Anexo III aparece la Ficha de Información Precontractual (FIPRE) de la hipoteca inversa, y en el Anexo IV aparece la Ficha de Información Personalizada (FIPER).

Para todos los casos o situaciones no previstos en la legislación mencionada, se deberá acudir a la legislación que en cada caso resulte aplicable. El Código Civil o la Ley

Hipotecaria son algunos ejemplos que servirán de apoyo jurídico para la hipoteca inversa.

6.4. TASACIÓN DE LA VIVIENDA

Uno de los aspectos más importantes se encuentra en la tasación del inmueble. Una correcta tasación del valor del inmueble es fundamental para obtener el máximo valor del mismo. Esto será importante para ambas partes, por un lado, para los acreedores incrementará las posibilidades de cobrar el total de la deuda su debido día, por el otro lado, la tasación (junto con la esperanza de vida) es necesaria para determinar la cuantía a percibir por el contratante. Una cuantía que dependerá del criterio de cada entidad que la ofrezca, y que suele moverse entre una horquilla del 50% y el 80% del valor de tasación del inmueble.

La entidad crediticia se encargará de la tasación, que aportará en el momento de constitución de la hipoteca inversa, previa aceptación por parte del deudor y acreditado por notario.

La tasación dependerá también de la previsión del precio de la vivienda. En el caso de una previsión alcista, tanto acreedor como deudor negociarán más alegremente, ya que el acreedor asumirá menor riesgo y el deudor verá aumentada la posibilidad de que sus herederos puedan saldar positivamente la deuda con el valor del inmueble. Se utilizará el valor hipotecario en la tasación, y no el de mercado. El valor hipotecario es más prudente, y tiene en cuenta la posibilidad de comerciar con el inmueble en un futuro, por lo que valorará factores a largo plazo que influyan en el inmueble, condiciones del mercado, su uso actual y alternativo... A su vez, conforme a la Ley 2/2008, se evitará la tasación con fines especulativos. Si así lo desease, el deudor puede ofrecer una tasación independiente homologada que el banco tendrá que aceptar.

La persona que opte por una hipoteca inversa temporal deberá tener en cuenta que una vez vencida la fecha, los intereses se seguirán generando hasta que fallezca y el banco

disponga de su vivienda. En este caso, las cuantías recibidas serán mayores que la de carácter vitalicio, pero la persona ha de tener bastante en cuenta su esperanza de vida.

En España, los bancos pueden obligar a formalizar un seguro de renta vitalicia diferido para aquellas situaciones en las que la hipoteca inversa temporal vence antes del fallecimiento del beneficiario, debido a que se ha alcanzado el valor total del bien inmueble. Este seguro puede llegar a suponer hasta un 10% del total de préstamo recibido.

Además de la tasación de la vivienda, un requisito para optar a la hipoteca inversa es la necesidad de que la vivienda se asegure contra posibles daños. Esto es debido a que la hipoteca inversa se sostiene en la base del valor en cambio del bien inmueble y no en base a la capacidad de pago de la persona contratante.

Lo ideal es que los cálculos que llevan a la determinación de la cuantía del crédito se hagan con vistas a que la deuda se pueda saldar con el valor de la vivienda en el momento de vencimiento.

Tabla 6.4. Tabla orientativa de rentas a cobrar con una hipoteca inversa

VALOR DEL INMUEBLE	200.000€	300.000€	450.000€	600.000€
Renta mensual para hombres según su edad				
Renta mensual para mujeres según su edad				
HOMBRE DE 65 AÑOS	192€/mes	288€/mes	433€/mes	577€/mes
MUJER DE 65 AÑOS	186€/mes	286€/mes	431€/mes	576€/mes
HOMBRE DE 70 AÑOS	258€/mes	387€/mes	581€/mes	775€/mes
MUJER DE 70 AÑOS	247€/mes	378€/mes	570€/mes	762€/mes
HOMBRE DE 75 AÑOS	370€/mes	555€/mes	832€/mes	1.110€/mes
MUJER DE 75 AÑOS	333€/mes	508€/mes	765€/mes	1.022€/mes
HOMBRE DE 80 AÑOS	586€/mes	879€/mes	1.318€/mes	1.758€/mes
MUJER DE 80 AÑOS	492€/mes	738€/mes	1.107€/mes	1.476€/mes
HOMBRE DE 85 AÑOS	808€/mes	1.212€/mes	2.821€/mes	2.424€/mes
MUJER DE 85 AÑOS	641€/mes	962€/mes	1.442€/mes	1.923€/mes

Fuente: topMAYORES.es

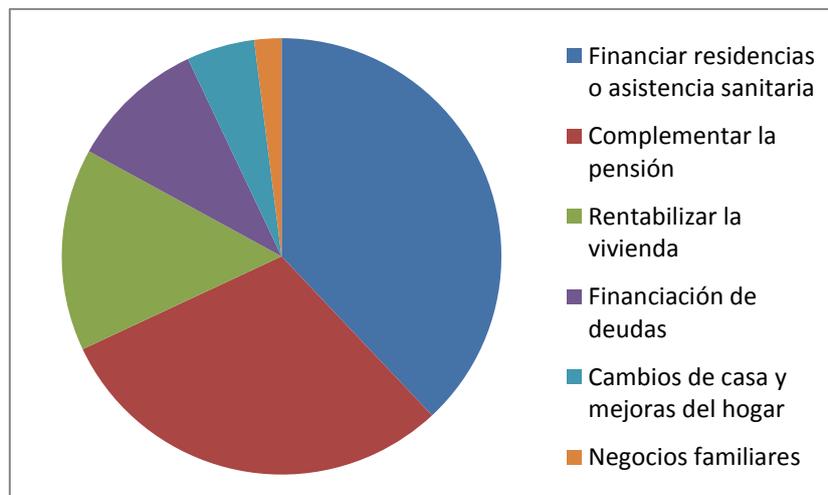
6.5. DISPOSICIÓN DEL CRÉDITO

La ley no proporciona ningún condicionante al otorgamiento del crédito, en principio puede ser empleado para lo que se quiera. Solamente se indica que está pensado para ayudar a combatir un problema socioeconómico recurrente en las personas mayores, de acuerdo con la Ley 41/2007 se busca “la satisfacción del incremento de las necesidades de renta durante los últimos años de la vida”.

En realidad, se deja un gran margen de decisión sobre la forma de disposición del crédito a las diversas partes. Las disposiciones podrán ser periódicas o únicas, pero no especifica nada más. La forma de disposición se anunciara en la escritura de constitución de la hipoteca inversa. La hipoteca inversa será pues, algo parecido a una línea de crédito en la cual los conceptos que podrán ser establecidos en ella serán:

- Rentas periódicas temporales
- Disposiciones extraordinarias (debido a necesidades puntuales del deudor)
- Gastos de tasación, notariales y de registro
- Impuestos
- Gastos de tramitación
- Primas del seguro
- Intereses periódico
- Comisiones según escrituras

Gráfico 6.1. Utilidad que se le da a las disposiciones del crédito



Fuente: Elaboración propia a partir del Informe Anual de 2011 de Óptima Mayores sobre la hipoteca inversa

La principal razón para contratar una hipoteca inversa es la tranquilidad que proporciona al cliente el saber que si lo necesita, podrá contar con servicio de asistencia para estar bien cuidado en su propio hogar.

Desde que sucedió la crisis, el abanico de motivos para contratar una hipoteca inversa incrementó. Ayudar a los hijos, obtener recursos hasta vender la vivienda en un momento alcista de los precios de la vivienda...

La disposición del crédito será solamente posible por el solicitante o el beneficiario, y nadie más. Asimismo, se debe tener muy en cuenta que la parte no dispuesta a la muerte del deudor, no puede ser embargable.

La disposición concedida actualmente se suele ser de hasta un 50% del valor de tasación de la vivienda. Con la mitad restante, el banco obtiene una garantía suficiente en caso de que se produzca una depreciación del valor. La Asociación de Usuarios Financieros comentaba en una entrevista que “el banco hipoteca la casa y el importe lo invierte en un producto de inversión. Con la rentabilidad de ese producto, le va pagando al cliente las mensualidades pactadas” (Azufin, 2018). Si esto fuera realmente así, no tendría tanto sentido la concesión de crédito por la mitad del valor de la vivienda.

Se distinguen hasta tres formas de otorgar la disposición:

- (1) Disposición única: cuando la disposición se hace de una sola vez. Ocurre normalmente cuando se destina al pago de la prima de un seguro vitalicio o de un PPA (Plan de Previsión Asegurado).
- (2) Disposiciones periódicas. Se trata de la modalidad temporal, en la que el recibo de las cuantías crediticias se prolongara durante un tiempo determinado. Esta modalidad permite la revalorización del importe a percibir debido al aumento de los precios (se suele elegir el IPC). Asimismo permite que se suspenda o modifique la percepción de las disposiciones.

Respecto al fallecimiento del deudor, se pueden dar dos casos, que fallezca antes del vencimiento del crédito o que lo haga después. En el primer caso, la entidad

crediticia podrá exigir automáticamente su préstamo más los intereses. En el segundo caso, la percepción de dinero se detendrá para el prestatario pero los intereses se seguirán generando, se trata de una situación peligrosa para el deudor. Para evitar esta situación, se suele contratar un seguro de rentas vitalicias (o de supervivencia) que asegura que el deudor reciba las disposiciones aun vencido el plazo. Un seguro que se contratará en el momento de constitución de la hipoteca inversa y que supondrá un elevado coste para el contratante. En ocasiones se da el caso de que la contratación de ese seguro ha sido en balde ya que el fallecimiento del tomador se produce antes del vencimiento de las disposiciones de la hipoteca inversa. También se puede optar por un PPA.

- (3) Disposiciones vitalicias. Es la modalidad vitalicia, se trata de una cantidad periódica que el deudor recibirá hasta el momento de su fallecimiento o, en su caso, del último de los beneficiarios. Aquí el riesgo para la entidad crediticia es mayor debido a la posibilidad de la supervivencia del deudor más allá de la esperanza de vida establecida, dándose la posibilidad de que la deuda sea mayor que el valor del inmueble. Por ello, esta modalidad se suele dejar reservada a las compañías de seguros, que están más familiarizadas con la aleatoriedad de la muerte. En este caso, las disposiciones recibidas por el prestatario serán menores que en el caso de la hipoteca inversa temporal. También se corre el riesgo de no cobrar el total que le corresponde en caso de una muerte anticipada.

6.6. RÉGIMEN FISCAL Y TRIBUTARIO

Una de las características más llamativas y que más busca impulsar e implementar este producto son los beneficios tributarios que posee. Las disposiciones de la hipoteca inversa no se tributan a efectos del Impuesto sobre la Renta de la Persona Física al no considerarse como renta. Así pues, se prevén disposiciones destinadas a fomentar fiscalmente la cobertura privada de la dependencia. “No tendrán la consideración de renta las cantidades percibidas como consecuencia de las disposiciones que se hagan de la vivienda habitual por parte de las personas mayores de 65 años, así como de las

personas que se encuentren en situación de dependencia severa o de gran dependencia a que se refiere el artículo 24 de la Ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia, siempre que se lleven a cabo de conformidad con la regulación financiera relativa a los actos de disposición de bienes que conforman el patrimonio personal para asistir las necesidades económicas de la vejez y de la dependencia” (Disposición Adicional 15 de la Ley del IRPF).

Parecería injusto o antisocial que, teniendo que hipotecar tu vivienda para obtener ingresos extra tuvieses que tributar por ellos. No se trata de una venta o de un alquiler, es decir, no hay incremento de patrimonio para el deudor (no se considera como un rendimiento de capital inmobiliario). Aun así, resulta controversial que en una operación que busca el mismo fin, como es el caso de una persona mayor que alquila su vivienda para sufragar los gastos de un centro de mayores, si se tenga que tributar los ingresos, dado que la Disposición Adicional 15 de la Ley 25/2006 solamente se dirige a la hipoteca inversa.

A su vez, la hipoteca inversa estará exenta del impuesto de ganancias patrimoniales “con ocasión de la transmisión de su vivienda habitual por mayores de 65 años o por personas en situación de dependencia severa o de gran dependencia de conformidad con la Ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia” (art. 33.4.b de la ley del IRPF).

Los altos gastos de formalización de este tipo de productos pueden la menoscabar finalidad buscada, es por ello que otra de las exenciones de las que se podrá disfrutar con la hipoteca inversa se aplica al Impuesto sobre Transmisiones y Actos Jurídicos Documentados, concretamente para las escrituras públicas que presenten “las operaciones de constitución, subrogación, novación modificativa y cancelación” (Ley 2/1994). También disfrutarán de un 90% de reducción para los honorarios registrales, así como los honorarios notariales (a los que se le aplica los aranceles de Documentos sin cuantía). Estos beneficios fiscales no serán aplicables para segundas viviendas. Aunque, si a efectos prácticos no pasa nada cuando se pierde la habitualidad de la

vivienda una vez realizado el contrato, ¿por qué no se incluyen también las segundas viviendas dentro de esos privilegios fiscales?

6.6.1. Casos y situaciones en las que no se beneficia de beneficios fiscales

Resulta polémico el hecho por el cual, si un perceptor de una pensión no contributiva, contrata una hipoteca inversa, podrá dejar de percibir la misma pensión por considerarse que obtiene unos ingresos superiores al límite establecido. En estos casos resultaría inconveniente optar por la hipoteca inversa como método para incrementar tus ingresos, quedando plasmada la poca voluntad de la Administración por potenciar este producto o la visión de pagar menos pensiones.

Tampoco estarán exentas las rentas percibidas por lo seguros de supervivencia que se desprendan del préstamo de la hipoteca inversa al ser considerados como rendimientos de capital mobiliario (al ser tratados como rentas diferidas o inmediatas), según el art. 25 de la Ley 35/2006.

Los herederos por su parte, si tendrán que tributar por el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, aunque se podrán beneficiar de reducciones en el mismo al reducirse el valor de la vivienda por la garantía que lleva aparejada con la deuda.

Por último, la situación en la que la persona titular supera la esperanza de edad estipulada y las disposiciones percibidas pasan a ser prestaciones de un seguro de rentas vitalicias, estas sí estarán sujetas a impuestos, aun así, seguirán gozando de algunas ventajas fiscales.

6.7. INTERESES

Este apartado será breve debido a su carácter técnico-financiero. Vamos a resolver las dos cuestiones más importantes relativas a los intereses.

¿En qué momento se tienen que devengar los intereses?

En España, el pago de los intereses se reserva para el momento del vencimiento del crédito, es decir, cuando fallece el deudor o el último de los beneficiarios (en caso de que se hubiesen asignado). Esto es así para no menoscabar el poder adquisitivo del deudor, que ha acudido a la hipoteca inversa por problemas de poder adquisitivo precisamente.

¿A qué tipos de intereses puede subscribirse el deudor?

Las entidades ofrecen una gran gama de posibilidades de intereses. Normalmente, el prestatario puede elegir qué tipo de interés le será aplicado en su préstamo (fijo o variable), aunque no siempre es así.

- Interés a tipo fijo: otorgan seguridad al deudor, pues conocerá en todo momento la cuantía que tendrá que abonar y sabrá a qué atenerse. No tendrá que preocuparse por las fluctuaciones de los mismos, aunque tampoco podrá beneficiarse de una bajada en los tipos. Es más sencillo de calcular para la entidad crediticia, aunque a largo plazo podrá verse perjudicada por no poder aprovecharse de las fluctuaciones de los tipos de interés.
- Interés a tipo variable: a diferencia del anterior, el interés variable estará determinado por el mercado. Hay un tipo de referencia sobre el que se establecerán los diferenciales, los porcentajes sobre el mismo tipo de referencia, etc. Los riesgos son para las dos partes. Si el deudor se beneficia de una bajada en los tipos, el acreedor sale perjudicado y viceversa. Asimismo, los tipos de interés deberán de ser oficiales y objetivos y en caso de no serlos, el deudor deberá recibir la comunicación (EHA/2899/2011).
- Hay muchas otras opciones. Opciones como los intereses variables limitados (con un techo máximo y un suelo mínimo de fluctuación), los intereses de demora (en los que la entidad crediticia tiene que pagar una compensación por retraso en la disposición del deudor, o es el deudor en el que incumple alguna condición contractual y deberá pagarlo), la Tasa Anual Equivalente o TAE (que

indica el coste de un producto bancario, al deudor le convendrá el producto con menor TAE posible)...

Tendrán la consideración de intereses remuneratorios hasta la fecha de vencimiento del préstamo. A partir de ahí, se considerarán intereses moratorios.

6.8. RÉGIMEN DE TRANSPARENCIA Y COMERCIALIZACIÓN

Al igual que con cualquier otro tipo de hipoteca, la hipoteca inversa deberá formalizarse en la escritura pública del contrato y posteriormente, deberá inscribirse en el Registro de Propiedad para que tenga una validez total.

La hipoteca inversa es un producto que suele acarrear cierta falta de comprensión al tratarse de un producto relativamente complejo. Es conveniente saber si el cliente que va a formalizar la hipoteca es profesional o minorista (conceptos diferenciados según la CNMV), pues en el segundo caso recibirá una mayor protección.

El segmento al que va dirigido el producto, las personas mayores, es más susceptible de engaño. En muchos casos, la publicidad resulta confusa y puede inducir a malinterpretaciones. Es más, en muchas ocasiones, los vendedores reciben primas por colocar estos productos que pueden suponer un riesgo para los contratantes o pueden no ser adecuados. Se trata de vendedores que se aprovechan de la confianza que genera el las personas su status de 'experto' de la materia.

Como no era de extrañar, ya se han dado casos de abusos por parte de las entidades bancarias hacia los clientes de este producto: “Un juez anula una hipoteca inversa que BBVA firmó con un anciano en fase terminal” (EuropaPress, 2016), “El huracán judicial llega a la hipoteca inversa” (El País, 2016), “Afectados por la hipoteca inversa denuncian para que investiguen si hubo fraude” (Expansión, 2012). Titulares como estos, nos informan de que la transparencia con este producto no es lo suficientemente adecuada. Algunos ejemplos demuestran que si el deudor puede demostrar que ha habido vicio de la voluntad, el contrato quedará invalidado. Los herederos, por su parte,

lo tienen más difícil, demostrar que no hubo comprensión por el solicitante se antoja más complicado y no suele llevar a buen puerto.

Las operaciones de hipoteca inversa, al igual que cualquier tipo de operación financiera, deben constituirse en entidades que tengan permiso para ello y estén bajo la supervisión de organismos de control. Aunque como hemos visto, esto no asegura que no se use la mala fe para comercializarla.

Recientemente, en España se aplicó una modificación de la Ley de 2007 con el objeto de aumentar la protección de los deudores hipotecarios que se plasmó en el art. 5 de la Ley 1/2013. Esto se produce por los problemas interpretativos que había en la descripción del régimen de la hipoteca inversa dispuesto en la Disposición Anual Primera de la Ley 41/2007.

Las hipotecas inversas en España están actualmente sujetas a la Orden EHA/2899/2011 de Transparencia y Protección del cliente de servicios bancarios, por la cual se proveerá al cliente de una oferta detallada y vinculante y un asesoramiento previo e independiente bajo notariado.

La protección del cliente de servicios bancarios ha cobrado mayor importancia desde que empezó la crisis mundial de 2007, debido a las vulnerabilidades de las personas y la mala fe de muchos bancos. Los países que ofrecen este producto están haciendo mayor hincapié en la provisión de información precontractual y en una mayor protección en fase de marketing del producto, ya que los eslóganes llamativos o explicaciones simplistas pueden dar lugar a falsas percepciones.

Aun todo ello, sigue habiendo gran desinformación y percepciones equivocadas acerca de este producto en la población: elementos clave en su baja demanda.

Por un lado, un marketing que no informa adecuadamente de las consecuencias de firmar una hipoteca inversa (a diferencia de Irlanda por ejemplo, que se centra más en concienciar al cliente). Por otro lado, el hecho de que la información recibida del producto venga por parte del propio vendedor no inspira confianza a la población de un

país que ha sufrido las estratagemas del sector bancario durante el ‘boom inmobiliario’. En Estados Unidos e Inglaterra, el Home Equity Conversion Mortgage y el Equity Release Council respectivamente, ofrecen la información desde una perspectiva algo más alejada de las entidades de crédito, lo que puede inspirar mayor confianza.

El artículo 1.2 de la Ley 41/2007 habla sobre transparencia exigible a las entidades de crédito, donde se deberá “determinar la información mínima que las entidades de crédito deberán facilitar a sus clientes con antelación razonable a que estos asuman cualquier obligación contractual con la entidad o acepten cualquier contrato u oferta de contrato, así como las operaciones o contratos bancarios en que tal información pre-contractual será exigible. Dicha información tendrá por objeto permitir al cliente conocer las características esenciales de los productos propuestos y evaluar si estos se ajustan a sus necesidades y, cuando pueda verse afectada, a su situación financiera”.

En aras de proporcionar una mayor transparencia para la comercialización de la hipoteca inversa, se introducen los siguientes requisitos:

1. La creación de una Guía de Acceso a la Hipoteca Inversa, que fue elaborada por el Banco de España. Una guía que ha servido como punto de partida para este trabajo y que, tiene un formato sencillo de comprender para los usuarios a los que va dirigida.
2. Ficha de Información Contractual. No es necesario su entrega por parte de la entidad financiera a no ser que sea requerida por el cliente. Se trata de un documento con información genérica acerca del producto hipotecario que se va a solicitar. La información no será negociada, por lo que nos permitirá hacer fácilmente comparaciones con otras entidades.
3. Ficha de Información Personalizada (FIPER). Este documento si será de entrega obligatoria al deudor, puesto que ocurre durante el proceso de contratación. Previamente a esta ficha, el cliente ha tenido que dar los datos requeridos por la entidad, sus necesidades de financiación, así como su situación económica actual o sus perspectivas del producto a contratar. De esta forma, se le podrá informar de una manera personalizada y precisa sobre la conveniencia de ese producto

financiero, en este caso la hipoteca inversa, e informar de una manera adecuada de todos los riesgos a los que se expone.

Mediante esta ficha, se otorgará también la oferta vinculante una vez se haya tasado el inmueble, se haya realizado un estudio de solvencia (de acuerdo al art.18 de la Orden EHA/2899/2011) y se haya mostrado conformidad con la operación por las dos partes. En dicha oferta vinculante vendrá indicado el plazo de validez de la misma (normalmente hasta catorce días), un plazo que servirá de tiempo para reflexionar al cliente.

4. Asesoramiento. La Directiva europea sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID), introduce el asesoramiento con el objetivo de proteger a los clientes. Se trata de un requisito imprescindible que deberá ser acreditado por notario. Un asesoramiento jurídico e independiente es clave para un producto complejo como es la hipoteca inversa. No es lo mismo informar que asesorar. El asesoramiento va más allá, ofrece un juicio personal del profesional que lo realiza, en función de los factores que se den para cada caso. También deberá verificar la comprensión por parte del asesorado y trabajar como si se tratara de un producto para uno mismo, es decir, buscando el mejor interés para el cliente. La entidad financiera está obligada a proveer este servicio y podrá ofrecerlo gratuitamente o cobrar por él. También podrá hacerle una comparación con otros productos afines (aunque difícilmente se realizara con productos de la entidad competidora).
5. El cliente tiene el derecho a que la escritura del contrato pueda ser revisada por un notario antes de firmarse.
6. Durante la vida del crédito, será obligatorio que el deudor reciba las notificaciones pertinentes relativas a los aspectos financieros de sus disposiciones periódicas y de sus obligaciones.
7. El art. 12 protege al deudor de la aplicación de otros servicios vinculados a la hipoteca inversa, informándole previamente para verificar si da o no da su consentimiento.
8. Por último, también se deberá facilitar a los herederos acreditados como tal, la información relativa al patrimonio del deudor cuando este fallezca.

6.9. PROCEDIMIENTOS DE GARANTÍA, VENCIMIENTO, EJECUCIÓN DE LA HIPOTECA INVERSA

¿Qué puede hacer el acreedor para recuperar su préstamo una vez fallecido el deudor?

Una vez que el deudor fallece y los herederos deciden no aceptar la herencia, el acreedor se acogerá a la DAP de la Ley 41/2007 que expone que “el acreedor sólo podrá obtener recobro hasta donde alcancen los bienes de la herencia”. Difiere así del art. 140 de la Ley Hipotecaria, que expresa que “la responsabilidad del deudor y la acción del acreedor, por virtud del préstamo hipotecario, quedarán limitadas al importe de los bienes hipotecados, y no alcanzarán a los demás bienes del patrimonio del deudor”. Hay pues, una garantía personal sobre los bienes del deudor, y una garantía real sobre la vivienda. De esto sacamos la conclusión de que la herencia para los herederos será similar al beneficio de inventario, es decir, que las deudas se paguen exclusivamente con el patrimonio de la herencia. Así se establece un nivel intermedio de alcance del acreedor para cobrar su deuda. Un alcance que no se limitara solamente al bien hipotecado, sino que llegara hasta los bienes de la herencia pero nunca al patrimonio personal de los herederos.

El acreedor, de acuerdo con el art. 1082 CC, puede exigir que no se reparta la herencia entre los herederos hasta que no se tramite la obligación de reembolsar su préstamo. En caso de que si se haya repartido (art. 1084 CC), el acreedor podrá dirigirse a los herederos exigiéndoles sobre el importe que hayan recibido.

¿Qué ocurriría si el acreedor se percata de que el deudor ha extinguido todos los bienes de su garantía real a sabiendas de que la garantía real (la vivienda) no iba a ser suficiente para cubrir la deuda generada? En este caso, los acreedores podrán acogerse al art. 1111 del CC, del que se desprende que “pueden también impugnar los actos que el deudor haya realizado en fraude de su derecho”.

La responsabilidad sobre el devengo y garantía de los intereses de la hipoteca inversa va más allá de la recogida en el art. 114 de la LH, en la que se establecen garantizados los intereses de dos años y hasta un máximo de cinco. La Ley 41/2007 dicta que dicho

artículo no será aplicable para la hipoteca inversa salvo cuando se trata en perjuicio de terceros. Así pues, la responsabilidad sobre los intereses de la hipoteca inversa irá más allá del tope de años máximo recogido en el art. 114 de la LH, lo que puede suponer un aumento desmedido de la responsabilidad hipotecaria. Como el deudor no será el encargado de satisfacer la deuda con la entidad, serán los herederos los que se tengan que hacer cargo del pago del principal más todos los intereses devengados durante toda la vida del préstamo.

6.9.1. Vencimiento del crédito

El vencimiento ordinario de la hipoteca inversa ocurre cuando el deudor o el último de los beneficiarios (en caso de que se hayan designado) fallecen. A partir de ese momento, la deuda comienza a ser exigible por parte del acreedor. Al ser una operación de vencimiento incierto, los intereses se pueden generar durante unos meses o hasta más de 25 años. Hay que tener en cuenta que se seguirán generando incluso después del límite de las disposiciones de las que podrá beneficiarse el deudor. Igualmente, si en el caso de un vencimiento fijado y cierto, el fallecimiento ocurre antes del mismo, se dará entenderá como el vencimiento del préstamo.

La exigibilidad del reembolso del préstamo deberá de establecerse en la constitución del contrato. La entidad podrá asimismo demandar, mediante algún mecanismo, la obligación de acreditar el fallecimiento o la supervivencia para realizar un control de supervivencia. Un ejemplo puede ser la ‘fe de vida’, que a través de constataciones periódicas, el propio deudor se hará cargo de hacer saber su supervivencia. Si la entidad deja de recibir estas pruebas o notificaciones puede darse por entendido el fallecimiento del susodicho y se podría así, declarar el vencimiento del crédito.

La constatación de la muerte del deudor en algunos casos puede tornarse complicada ya que no se prevé ningún tipo de control de supervivencia. Ante esto, la entidad crediticia puede acogerse a la declaración de ausencia descrita en el art. 182 CC para, en un plazo de entre 5 y 10 años, poder solicitar la declaración de fallecimiento (art. 93 CC). Durante ese plazo los intereses se seguirán generando y las disposiciones a recibir por el

deudor podrán dejar de ser abonadas por falta de fe de vida, siempre y cuando este plasmado en el contrato, de lo contrario, y de acuerdo con el art. 195 CC, se presume que el desaparecido sigue con vida hasta la declaración de fallecimiento.

A partir del vencimiento, los herederos dispondrán de un plazo fijado para afrontar la exigibilidad de la deuda (aproximadamente de unos 6 meses). Si el contrato no especifica nada, habrá que acogerse al art. 1004 CC: “Hasta pasados nueve días después de la muerte de aquel de cuya herencia se trate, no podrá intentarse acción contra el heredero para que acepte o repudie”. Durante este plazo de exigibilidad, los intereses seguirán siendo de carácter remuneratorio y no moratorio. Acabado ese plazo, se abre la posibilidad de la ejecución inmobiliaria por parte de la entidad (‘right of redemption’).

6.9.2. Las opciones de los herederos al vencimiento de la hipoteca inversa

- 1) Abonar la deuda y librar al inmueble de la carga hipotecaria. De acuerdo con el punto 5 de la DAP de la Ley 41/2007, “al fallecimiento del deudor hipotecario sus herederos o, si así se estipula en el contrato, al fallecimiento del último de los beneficiarios, podrán cancelar el préstamo, en el plazo estipulado, abonando al acreedor hipotecario la totalidad de los débitos vencidos, con sus intereses, sin que el acreedor pueda exigir compensación alguna por la cancelación”.
- 2) Novación hipotecaria. Es decir, convertir la hipoteca inversa en una hipoteca ordinaria para acceder a facilidades en la financiación de la deuda. Un caso que estaría dentro del marco de flexibilización de la hipoteca inversa que comentamos a principio de este capítulo, y que es prácticamente inexistente en España.
- 3) Vender el inmueble para satisfacer la deuda. En este caso, las fluctuaciones que haya habido en el precio de la vivienda serán determinantes para optar o no por esta opción.
- 4) Desentenderse de la deuda. Por los motivos que sea su decisión hará que se produzca la ejecución inmobiliaria, y en caso de ser necesarios, los bienes de la herencia.

6.9.3. ¿Qué motivos pueden suponer el vencimiento anticipado de la hipoteca inversa?

- 1) El deudor decide vender la vivienda sin realizar la correspondiente sustitución de la garantía de la hipoteca (DAP-5 de la Ley 41/2007). En este caso, el acreedor tiene la facultad de declarar el vencimiento anticipado. Tanto el nuevo adquirente de la vivienda como el deudor podrán verse muy comprometidos ya que el acreedor tiene la opción de ejecutar su garantía real (la vivienda el manos del nuevo comprador) y la garantía personal (los bienes del deudor).
- 2) El deudor da garantías suficientes a la entidad financiera por la transmisión de la vivienda. No se hará casi nunca a través de una subrogación del deudor debido a la dificultad implícita que exige, que son características similares a las condiciones sobre las que se pacta la hipoteca inversa inicial (edad, patrimonio...). Sin embargo, si será suficiente la garantía de una nueva vivienda de características similares a la anterior y que tenga la condición, a su vez, de vivienda habitual.

Otro tipo de bien inmueble también podrá ser aceptado, así como activos financieros (aunque en este caso perdería la consideración de hipoteca inversa al no estar garantizada con un bien inmueble). Esto se haría declarando el vencimiento sobre la antigua hipoteca inversa y estableciendo uno nuevo sobre la nueva vivienda, dado la imposibilidad que existe de sustituir una hipoteca por otra: “Se declara que la sustitución de una garantía hipotecaria supone, por un lado, la cancelación de la hipoteca y, por otro, la constitución de una nueva” (consulta vinculante D.G.T. 2006).

Si se establecen estas dificultades para disponer libremente del inmueble es, porque a diferencia de las hipotecas ordinarias, en donde la garantía es fácilmente ejecutable quienquiera que sea el propietario, en la hipoteca inversa, la garantía real será la garantía más importante con la que cuenta el acreedor ya que la garantía personal puede ser muy reducida o nula, y por ello, será más conveniente que permanezca en el patrimonio del deudor para facilitar el pago. De esta manera, se facilita al acreedor la facultad de poder declarar el

vencimiento del préstamo para salvaguardar sus intereses o de decidir si acepta como válida o no la nueva garantía propuesta.

- 3) Valor en uso o valor en cambio. Según el art. 117 LH, “cuando la finca hipotecada se deteriorare, disminuyendo de valor, por dolo, culpa o voluntad del dueño, podrá el acreedor hipotecario solicitar del Juez de Primera Instancia [...] dictar providencia mandando al propietario hacer o no hacer lo que proceda para evitar o remediar el daño”. Es común que los mayores desatiendan el cuidado de sus viviendas (y menos que realicen inversiones), y más cuando es sabido que la vivienda no se quedara en el patrimonio familiar. Por lo que el valor en cambio de la vivienda puede haber disminuido durante los años que discurren hasta el vencimiento. Ante esta situación, y dada una suficiente disminución del valor del bien inmueble, el acreedor podrá dirigirse al artículo antes descrito para una restitución del valor deteriorado o para realizar el vencimiento anticipado. Aun así, resulta complicado probar este mal uso (más cuando se entra en el terreno de la intimidad personal del deudor), siendo normalmente un riesgo con el que corren las entidades de crédito.
- 4) El último caso, sería aquel en el que el deudor decidiese declarar el vencimiento del préstamo abonando la cantidad debida más, en los casos que la hubiere, la cláusula por desistimiento o compensación por riesgo de tipo de interés.

No será posible el vencimiento anticipado en caso de alquiler de la vivienda por parte del deudor al no estar establecido en la ley. Tampoco lo será la pérdida de habitualidad de la vivienda del deudor, especialmente, en casos en los que el cambio de residencia ocurre por razones de dependencia.

6.9.4. Ejecución de la garantía

“La hipoteca sujeta directa e inmediatamente los bienes sobre que se impone, cualquiera que sea su poseedor, al cumplimiento de la obligación para cuya seguridad fue constituida” (art. 1086 CC).

El acreedor podrá ejecutar su garantía cuando conozca que los herederos no van a hacerse cargo de la deuda, sobre quienquiera que posea la propiedad y con el fin de

poner la garantía a subasta para conseguir la restitución del préstamo. Si de la operación de venta resultase un excedente de la cantidad adeudada con la entidad financiera, el dinero restante se entregaría a los herederos.

CAPÍTULO 7: LA HIPOTECA INVERSA SÍ TRIUNFA EN OTROS PAÍSES

En España no existen estadísticas del número de hipotecas inversas comercializadas. La información disponible se puede extraer de entidades especializadas en este producto y en el asesoramiento a personas mayores como Óptima Mayores o Grupo Retiro, o algún banco consultado como BBVA o Bankia (Simón Moreno, 2016). De estas fuentes mencionadas, se constata que el número de hipotecas inversas constituidas mensualmente en España es realmente bajo y también, se pone de manifiesto el escaso interés de las entidades crediticias por el mismo.

No es así en Estados Unidos, donde la hipoteca inversa goza de un mayor reconocimiento y es considerada como una importante alternativa para aumentar la renta. En la página web del U.S. Department of Housing and Urban Development se pueden encontrar las estadísticas de la hipoteca inversa para el año 2016 en EEUU: Se constituyeron 48.090 hipotecas inversas que supusieron 9 mil millones de dólares de financiación. El límite de disposición a conceder por las mismas se situó en 185.083\$ con un interés medio del 4,221%. California es el estado, de largo, que más hipotecas inversas constituyó en 2016, representando un 23% del total. También es el estado con mayor valor medio de las viviendas que fueron puestas como garantía para la hipoteca inversa (458.218 \$), solo superada por Hawái.

El otro país experto en la hipoteca inversa es Reino Unido, país donde nació esta figura hipotecaria. Los datos consultados del Equity Release Market Report, 2017, revelan la buena situación de la hipoteca inversa en este país. The Equity Release Council (que representa sobre unos 500 miembros individuales y otras 150 firmas) cuenta en este informe que en el año 2016 la hipoteca inversa cumplía 25 años. Veinticinco años desde

que se crearon los primeros estándares (1991) para crear una entidad que regulase un mercado de hipotecas inversas y que crease seguridad, protección y un asesoramiento detallado a los clientes. Pues bien, desde aquel momento, más de 380.000 personas han optado por este instrumento. Personas que acumulaban alrededor de 19.000 millones de libras de riqueza en vivienda. Capital que ha sido liberado gracias a este instrumento.

La financiación anual ha pasado de 19 millones de libras en 1992 a 2.000 millones de libras en 2016, por lo que se observa el éxito que ha despertado la hipoteca inversa en Reino Unido desde su creación. El interés medio para la hipoteca inversa en los últimos se movió en la franja del 5% y el 7% en los últimos años.

Para hacernos una idea, España no alcanza ni el 2% de las hipotecas constituidas en países más experimentados en este producto, como Reino Unido o Estados Unidos.

Desde Óptima Mayores, se señala el poco éxito de la hipoteca inversa en España. Si recalcamos la cifra anteriormente citada de apenas 50 hipotecas inversas en 2017 y la comparamos con las cifras de estos dos países, nos damos cuenta de que se trata de una cifra asombrosamente baja.

CONCLUSIONES

1. Las evidencias de la progresiva pérdida de poder adquisitivo de las personas jubiladas en los próximos años parecen irrefutables. El factor demográfico puede ser la principal causa de la inestabilidad del sistema de pensiones en unos años. Un sistema basado en la solidaridad intergeneracional, que va a tener la forma de una pirámide invertida, es decir, las personas que cotizan van a tener que hacerse cargo de la pensión de cada vez más jubilados. Otros factores también serán claves, como el progreso en la tecnología, la sanidad, la automatización o la robotización.
2. Los gobiernos de los países están tomando cartas en el asunto. Medidas como el factor de sostenibilidad o la ligación del incremento de las pensiones a las capacidades del sistema están a la orden del día. Pero desde organismos como el Banco de España se nos alerta de que la progresiva pérdida de poder adquisitivo no se detendrá por esa clase de medidas. La tasa de sustitución de las pensiones está actualmente por encima del 70% y se estima que para 2060 este por debajo del 50%. Los gobiernos deberían ponerse las pilas en esta materia. Se debaten muchas teorías, algunas conllevan una remodelación del sistema completo tal y como lo conocemos. Se debaten teorías como aumentar la recaudación para la Seguridad Social vía impositiva como en los países nórdicos, mejorar la productividad de los trabajos y la creación de empleo de calidad, la renta básica universal... Todas estas medidas tendrían que formularse y ejecutarse en un medio/largo plazo a través del Estado. Quién sabe qué solución adoptaran nuestros gobernantes... Lo que está claro es que, a día de hoy, esas teorías no van a solucionar los problemas de los mayores. Entonces, ¿qué soluciones reales tienen los mayores para complementar su pensión pública?
3. La mayoría de soluciones dirigidas a las personas mayores se están proponiendo desde el ámbito privado. Planes de pensiones, seguros de jubilación, PIAS, rentas vitalicias o la propia hipoteca inversa. Las entidades financieras y aseguradoras apuestan por la solución privada al problema de ingresos en la

vejez. En este trabajo, se ha estudiado la hipoteca inversa como posible solución al problema. ¿Es realmente una solución que solucionara los problemas de los mayores?

4. *A priori*, la hipoteca inversa seduce en su definición. Hipotecar tu vivienda para obtener una renta vitalicia con grandes beneficios fiscales, sin tener obligaciones de pago sobre el préstamo, y encima poder seguir viviendo en ella hasta el momento de fallecer. Suena bien, ¿no? Además, la hipoteca inversa se vuelve aún más atractiva teniendo en cuenta los factores socioeconómicos de la sociedad española. Hay 4 factores determinantes: (1) La cultura de la propiedad. La gran mayoría de las personas mayores son propietarios de una vivienda y además, la tienen pagada. (2) La disminución de la importancia de la vivienda como herencia, debido a la pérdida del modelo de familia tradicional, a la dispersión geográfica de los miembros de la familia o al aumento de la esperanza de vida que hace que los descendientes reciban la vivienda como herencia en edades avanzadas de su vida. (3) El aumento de las necesidades económicas derivado de la insuficiencia de las pensiones. (4) La voluntad de las personas mayores de envejecer en sus casas. Estos cuatro factores hacen de la hipoteca inversa un producto ideal para la sociedad española. Pero, desde diversas fuentes y desde personas especializadas en la materia se constata como la hipoteca inversa ha sido un fracaso en España. ¿Cómo es esto posible? ¿Por qué no triunfa como en Reino Unido o Estados Unidos?
5. A pesar de los esfuerzos que se han hecho en materia fiscal para promover la hipoteca inversa, hay muchos factores que lastran y limitan el éxito de la misma. Para empezar, se trata de un producto dirigido a una selecta clase de clientes. Clientes de avanzada edad con viviendas de gran valor y bien situadas. Los bancos no van a aceptar hipotecas sobre viviendas de escaso valor o que tengan una mala situación geográfica ya que, al fin y al cabo, para saldar la deuda normalmente van a tener que subastar la vivienda hipotecada. Por otra parte, la disposición a obtener por los clientes ronda, actualmente, la mitad del valor de tasación de la vivienda, lo que destruye sus expectativas generadas. También, las fluctuaciones en el precio de la vivienda generan incertidumbre y desconfianza

para ambas partes. Lo que está claro, es que habrá más contrataciones cuando los precios de la vivienda estén al alza. Por último, por mucha regulación en materia de transparencia y protección para este tipo de productos, los abusos y engaños se siguen dando, lo que genera desconfianza. Todos estos motivos, sumados al desinterés por las propias entidades financieras en ofertarlos, que no terminan de verlo como un producto altamente rentable y que conlleva ciertos riesgos, hacen que la hipoteca inversa en España este actualmente estancada.

6. Respondiendo a la pregunta que nos planteábamos, concluimos que para tener éxito en España, la hipoteca inversa debe de ser reformulada. Parte de una buena idea, en un contexto altamente favorable para su ejecución, pero la falta de rasgos adecuados hace que muchas personas no opten por ella. Por encima de todo, debe mejorarse su rentabilidad, más allá de los beneficios fiscales atribuidos. Sabemos que una reformulación profunda con fuerte reducción de costes podría ser objeto de criticismo por parte de las entidades bancarias. Pero, no es menos cierto que las economías de escala, de formularse un producto más asequible y beneficioso, contribuiría a hacer las hipotecas inversas más interesantes, también como producto bancario, para las entidades. Y, la intervención del Estado, a modo de garante, o de hipotecante, como ya ha ocurrido principalmente en EEUU, resultaría determinante para impulsar el producto.
7. Reproduciendo con las palabras de mi tutora en una publicación sobre la hipoteca inversa: *“Si se diseñan de manera adecuada, con un precio justo y se comercializan de manera responsable, los productos de ERS pueden proporcionar importantes beneficios sociales y económicos a las personas jubiladas que precisan soluciones financieras adaptadas a sus necesidades. Pueden contribuir a liberar capital, sobre la base de propiedades inmuebles residenciales, para mejorar el nivel de vida en la tercera edad”* (Pérez Carrillo, 2018).
8. Si la hipoteca inversa sigue como está actualmente en España, será un producto condenado al fracaso. Concluyo con tres cualidades clave que, a mi parecer, deberían

potenciarse para hacer de la hipoteca inversa un éxito y un producto realmente válido para complementar las pensiones: flexibilidad, atractivo y seguridad.

BIBLIOGRAFÍA

Agencia EFE. (2018, 1 marzo). Linde: Muchos jubilados españoles tienen casa propia y eso mejora la pensión. Recuperado de <https://www.efe.com/efe/espana/economia/linde-muchos-jubilados-espanoles-tienen-casa-propia-y-eso-mejora-la-pension/10003-3539308>

Artola, M., Bauluz, L. E., & Toledano, C. M. (2017). Wealth in Spain, 1900-2014. A Country of Two Lands. Recuperado de http://wid.world/wp-content/uploads/2017/12/119-ABM_WealthSpain_2017_slides.pdf

Banco de España. (2017). *Guía de acceso a la hipoteca inversa*. Recuperado de <https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/Folletos/Ficheros/GUIA.pdf>

Botías, M. J. (2016, 21 febrero). Poco más de un tercio de los pisos vacíos de la banca puede venderse. Recuperado de <https://www.elperiodico.com/es/economia/20160221/poco-mas-de-un-tercio-de-los-pisos-vacios-de-la-banca-pueden-venderse-4911870>

Devesa Carpio, J. E., Devesa Carpio, M., Domínguez Fabián, I., Encinas Goenechea, B., Meneu Gaya, R., & Nagore García, A. (2012). Análisis financiero-fiscal de la hipoteca inversa en España. *Revista innovar journal*, 22(45), 111-126. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v22n45/v22n45a09.pdf>

Escribano, C. M. (2009). *Hipoteca inversa*. Madrid, España: COLEGIO REGISTRADORES.

Europa Press. (2016, 19 diciembre). Una juez anula una hipoteca inversa que BBVA firmó con un anciano en fase terminal. Recuperado de <http://www.europapress.es/economia/finanzas-00340/noticia-juez-anula-hipoteca-inversa-bbva-firmo-anciano-fase-terminal-20161219133234.html>

Fluxá, R. M. (2016, 27 abril). La familia en la España de hoy. Recuperado de <http://www.elmundo.es/opinion/2016/04/27/571fa5daca47418e5c8b45bd.html>

García, A. A., García, A. A., & Rodríguez, R. P. (2017). *Un perfil de las personas mayores en España, 2017* Indicadores estadísticos básicos. Recuperado de <http://envejecimiento.csic.es/documentos/documentos/enred-indicadoresbasicos17.pdf>

Guastavino, M. N. (2014). *Presente y futuro de la atención a las personas dependientes* (3ª ed.). Madrid, España: Ediciones Cinca.

Hernández de Cos, P. (2017). *El sistema público de pensiones en España: situación actual y perspectivas*. Recuperado de <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/DirectoresGenerales/economia/Arc/eco171117.pdf>

Hoekstra, J. S. C. M., Elsinga, M. G., Haffner, M. E. A., & Dol, C. P. (2018). Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU: Annex to final report 2017. Recuperado de <https://repository.tudelft.nl/islandora/object/uuid:a22d061a-d2ba-4c6e-b095-a96a253aa219?collection=research>

INE. (2016). *Proyecciones de Población 2016–2066*. Recuperado de <http://www.ine.es/prensa/np994.pdf>

Jorrín, J. G. (2018, 17 febrero). La deuda de la Seguridad Social creció más en 2017 que en los 22 años anteriores juntos. Recuperado de https://www.elconfidencial.com/economia/2018-02-17/deuda-seguridad-social-crecio-pensiones-hucha_1523093/

Larraz, I. (2014, 10 agosto). Lecciones de un nobel de Economía para jubilarse de forma inteligente. Recuperado de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-14364695>

López, M. (2015, 10 agosto). ¿En qué situación se encuentra la hipoteca inversa? Lo detallan expertos de Grupo Retiro y Óptima Mayores. Recuperado de <https://www.credimarket.com/finanzas/en-que-situacion-se-encuentra-la-hipoteca-inversa-lo-detallan-expertos-de-grupo-retiro-y-optima-mayores/2015/08/10/>

Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (2017). Informe económico-financiero a los presupuestos de la Seguridad Social de 2017. Recuperado de <http://www.seg-social.es/prdi00/groups/public/documents/binario/223952.pdf>

Moscarola, F. C., D'Addio, A. C., Fornero, E., & Rossi, M. (2015). Reverse mortgage: a tool to reduce old age poverty without sacrificing social inclusion. In A. Börsch-Supan, T. Kneip, H. Litwin, M. Myck, & G. Weber (Eds), *Ageing in Europe – Supporting Policies for an Inclusive Society* (pp. 235-244). Recuperado de <https://www.degruyter.com/downloadpdf/books/9783110444414/9783110444414-023/9783110444414-023.pdf>

OCU. (2017, 7 diciembre). Encuesta de OCU: el 82% de los mayores españoles quiere envejecer en su propia casa. Recuperado de <https://www.ocu.org/organizacion/prensa/notas-de-prensa/2017/mayores-vivienda-07122017>

Óptima Mayores. (2011). *Informe Anual Hipoteca Inversa 2011*. Recuperado de <https://catseguros.files.wordpress.com/2012/04/optima-informe-hipoteca-inversa-2011.pdf>

Oregui, P. (2016, 31 diciembre). El huracán judicial llega a la hipoteca inversa. Recuperado de https://elpais.com/economia/2016/12/29/actualidad/1483004460_028811.html

Ortíz, J. M. (2008). Aspectos mercantiles y tributarios de la hipoteca inversa. *Revista del colegio oficial de titulados mercantiles y empresariales de Cantabria*, 1(3), 4-6.

Recuperado de <https://www.cuatrecasas.com/web/es-ESN/PDF/JoseManuelOrtizHipotecaInversa.pdf>

Palomo, V., & Enríquez, R. (2018, 15 abril). Hipoteca inversa, un complemento a la pensión que se oferta 'a escondidas'. Recuperado de <http://www.bolsamania.com/noticias/finanzas-personales/hipoteca-inversa-un-complemento-a-la-pension-que-se-oferta-a-escondidas--3239031.html>

Pérez, B. (2016, 16 febrero). Las aseguradoras invitan a los jubilados a canjear sus casas por un sueldo vitalicio. Recuperado de <https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/el-seguro-se-ofrece-a-los-jubilados-para-canjear-sus-casas-por-un-sueldo-vitalicio/6342293>

Pérez Carrillo, E. F. (2017, 18 septiembre). Hipotecas inversas y productos de liberación de activos inmobiliarios ante la transposición de la Directiva 2014/17/UE [Publicación en un blog]. Recuperado de <http://blogs.unileon.es/mercantil/hipotecas-inversas-y-productos-de-liberacion-de-activos-inmobiliarios-ante-la-transposicion-de-la-directiva-201417ue/>

Pérez Carrillo, E. F. (2017, 3 noviembre). Hipotecas inversas. Nuevas reflexiones a raíz de sendas resoluciones de la DGRN, y de la transposición de la Directiva 2014/17/UE [Publicación en un blog]. Recuperado de <http://blogs.unileon.es/mercantil/hipotecas-inversas-nuevas-reflexiones-a-raiz-de-sendas-rrdgrn-y-de-la-transposicion-de-la-directiva-201417ue/>

Pérez Carrillo, E. F. (2018, 2 abril). “Integración de la propiedad residencial con las pensiones” como complemento de ingresos tras la jubilación. [Publicación en un blog]. Recuperado de <http://blogs.unileon.es/mercantil/integracion-de-la-propiedad-residencial-con-las-pensiones-privadas-en-la-ue/>

Poncini, H. (2017, 10 noviembre). España, el segundo país con mayor esperanza de vida de la OCDE. Recuperado de https://politica.elpais.com/politica/2017/11/10/actualidad/1510305283_685796.html

Salobral, N. (2018, 22 abril). Hipoteca inversa: ¿Es viable convertir la casa en una renta para la jubilación? Recuperado de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/04/20/mercados/1524228884_255697.html

Simón Moreno, H. (2016). La realidad de la hipoteca inversa en España y en el derecho comparado y su rol en el sostenimiento del Estado del Bienestar. *Housing: Revista de la Cátedra UNESCO de Vivienda de la Universidad Rovira i Virgili*, 6, 26-31. Recuperado de <http://housing.urv.cat/wp-content/uploads/2013/09/Revista-CHURV-6.pdf>

Tinsa. (2018). Informe mensual Enero 2018. Recuperado de <https://www.scribbr.es/detector-de-plagio/generador-apa/>

Torreblanca, M. E. (2018, 17 febrero). Más del 70% de la acumulación de riqueza en España desde 1950 está vinculada al ladrillo. Recuperado de https://www.eldiario.es/economia/crecimiento-generada-Espana-vinculado-ladrillo_0_740876659.html

Trillas, A. (2009, 2 agosto). Adiós a la renta por mi piso. Recuperado de https://elpais.com/diario/2009/08/02/negocio/1249216881_850215.html

Unespa. (2017). *Soluciones para la jubilación – Naturaleza, ventajas, defensa y fomento de las rentas vitalicias en España*. Recuperado de <http://www.afi.es/webAfi/descargas/1731979/1252800/Soluciones-para-la-jubilacion-Informe-de-Afi-y-Unespa.pdf>

U.S. Department of Housing and Urban Development. (2016). Reverse Mortgage Statistics and Data. Recuperado de <https://www.reversemortgages.com/reverse-mortgage-statistics>

Vázquez Herrera, S. (2017, 19 enero). Hipoteca inversa: aún falta por construir. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/hipoteca-inversa-aun-falta-construir/>

ANEXO NORMATIVA UTILIZADA

“Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil”.

“Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria”.

“Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio”.

“Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria”.

“Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito”.

“Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social”.

“Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios”.

“Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social”.