



Vejez tranquila.

Después de invertir los ahorros de toda una vida, muchos mayores se ven con apuros económicos tras la jubilación.



VENDO CASA, PERO CONMIGO DENTRO

Tienen hogar, pero no ingresos. Por eso, cada vez más **personas mayores venden su piso, pero siguen habitando en él** hasta el final de sus días. Otros poseen una vivienda arrendada a inquilinos de renta antigua y necesitan venderla. **No son operaciones inmobiliarias sencillas**, por lo que conviene que el asesoramiento al propietario y al comprador esté a cargo de profesionales de confianza.

Para inversores. Magnífico chollo. Por favor, lean bien el anuncio antes de contactar. Vendo piso con inquilino, un señor solo con más de 70 años sin problemas de salud...”. Así, sin tapujos, se anuncian en famosos portales inmobiliarios de Internet los pisos con inquilino dentro. En ocasiones, ese arrendatario es el mismo propietario de la casa. Y la discreción, en este caso, es más común. Son personas que tienen la posibilidad de deshacerse de su patrimonio, pero no del todo, pues pueden continuar en sus casas como usufructuarios y conseguir la liquidez que necesitan. Para la asociación de consumidores EKA/ACUV, “estos productos financieros pueden ser interesantes, pero antes de decidirse por cualquiera de ellos hay que estudiarlos a fondo, cada cual en función de sus condiciones”.

A esta curiosa fórmula recurren muchas personas mayores. El colectivo de más de 65 años, que en España llega a los 8,7 millones de personas, no presume de recursos económicos. Según el informe *Un perfil de las personas mayores en*

España 2018, publicado por el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y el Centro de Ciencias Humanas y Sociales (CCHS), la pensión media de jubilación apenas supera los 1.000 euros, y la de viudedad no llega a los 650.

En cambio, nuestros mayores sí tienen patrimonio, pues el 90,1% posee vivienda en propiedad, y aspiran a una larga esperanza de vida (85,8 años para las mujeres y 80,3, en el caso de los hombres) que anhelan disfrutar en su propia casa el mayor tiempo posible. Así les gustaría al 87%, como señala el *Libro Blanco del Envejecimiento Activo*. Muchos han invertido en sus viviendas los ahorros de toda una vida y es normal que quieran seguir habitando en ella.

Detrás de esta venta aún “residual” en el mercado inmobiliario, pero en “incremento continuado”, como reconocen los expertos del sector, hay muchas razones. “Estamos superando la llamada cultura de la herencia, que suponía ese apego a dejar nuestra propiedad a los herederos, aunque a lo mejor pasáramos penalidades en vida”, asegura Mar Villa, directora de atención al

Solo se puede negociar con algunos tipos de viviendas, como los pisos céntricos de importantes núcleos de población, con un valor medio de 300.000 euros.

cliente del Grupo Retiro, empresa que asesora y tramita productos para rentabilizar este tipo de posesiones. Tanto las personas mayores como sus familiares son favorables a usar el patrimonio inmobiliario para mejorar sus ingresos y, con ello, su calidad de vida.

PERFIL DE USUARIO Y VIVIENDA.

Con hijos o sin ellos, los propietarios, que dejarán de serlo para convertirse en inquilinos, quieren asegurar su bienestar. Puede que tengan herederos más lejanos, como sobrinos que apenas conocen y a los que no desean dejar su casa. O que haya prevista una derrama que no pueden afrontar. Las causas son tantas como personas, pero el perfil medio de quienes quieren rentabilizar su propiedad es el de mayor de 75 años (mujer u hombre), soltero o viudo, sin descendencia y con viviendas ubicadas en grandes capitales con un valor medio de 300.000 euros.

No vale cualquier piso: este tipo de operaciones solo tiene cabida con viviendas céntricas de importantes núcleos de población. Este es, junto a la edad del inquilino y su salud, el verdadero gancho que determina el importe del inmueble. "A más edad, mayor es el precio y más ajustado a mercado, porque menos esperanza de vida tiene el usufructuario y más posibilidades tiene el inversor de recuperar antes ese uso y disfrute. Y cuanto más joven eres, menos vale el derecho que quieres vender", recuerda José Luis Polo, vocal del Consejo General de los Colegios Oficiales de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (CGCOAPI) y presidente del Colegio Oficial API de Gipuzkoa. La esperanza de vida se establece según los datos de la Dirección General de Seguros y del Instituto Nacional de Estadística.

¿Y quiénes son los compradores? Sobre todo, sociedades patrimoniales, grupos empresariales o grupos familiares que desarrollan inversiones inmobiliarias. Sin embargo, "cada vez hay una mayor demanda de adquisición por parte de inversores particulares (profesionales, ejecutivos o empresarios), que tienen un capital ahorrado del que no necesitan disponer a corto o medio plazo, y que desean rentabilizarlo mediante una inversión inmobiliaria a largo plazo", concluye Villa.



CUANDO EL INQUILINO DE RENTA ANTIGUA ES MAYOR

Las personas mayores, su edad y su salud son el mejor reclamo en la venta de un piso con renta antigua. En estos contratos de alquiler firmados antes de 1985, el inquilino está sujeto al régimen de prórroga forzosa, es decir, que es un alquiler casi vitalicio, blindado por ley hasta su muerte, con una renta muy por debajo del precio del mercado. **El porcentaje de hogares en esta situación se mantiene en los últimos años en el 2,5%**, según el Observatorio de Vivienda y Suelo de 2017. Si el casero quiere vender, el mantenimiento del uso y disfrute se traslada al comprador, así que para deshacerse del piso lo ofrece más barato que el precio de mercado y así compensar los años que deberá esperar el inversor para disponer de él. De ahí que esas casas sean interesantes **para inversores a los que no les importe el plazo o para padres que quieran dejar el piso a sus hijos**. "Probablemente, el inquilino tendrá derecho de adquisición preferente, por lo que la oferta dependerá de su edad y de si se atreve a comprarla. Y puede ocurrir que en el contrato figure que el inquilino tiene derecho a hacerse con él a un precio determinado. Hay que tener cuidado con cómo se plantea ese negocio", advierte José Luis Polo.



CONSEJOS PROFESIONALES

Todos los especialistas consultados coinciden en que, por la complejidad de estas fórmulas, es necesario **contar con un asesoramiento profesional** que garantice que la contratación se realiza con las máximas garantías legales, formalizándose ante notario e inscribiéndose en el Registro de la Propiedad.

“Es una operación interesante que puede resultar beneficiosa, pero también, un negocio difícil para quien no tenga experiencia, pues **no hay dos casos iguales**. Se abordan temas delicados, con importantes cantidades económicas sujetas a fiscalidad, impuestos, normativas... Se trata de una tarea para especialistas que necesita discreción. Vender tu casa para contar con liquidez es un síntoma de debilidad del que **una persona sin demasiados escrúpulos puede aprovecharse**. Por eso, lo conveniente es asesorarse con personas de confianza, como un agente de la propiedad inmobiliaria con seguro de responsabilidad civil y con experiencia en este tipo de negocios”, señala José Luis Polo, de CGCOAPI.

Los profesionales inmobiliarios aconsejan **leerlo todo bien para que no haya letra pequeña** y, sobre todo, hacer números. “Nosotros realizamos una simulación para que vean cómo será el ciclo de la operación y cómo evolucionará su dinero a un plazo determinado, con todos los parámetros: inversión, ahorros, ingresos futuros posibles..”, explica Nacho Espejo, de Kategora Real Estate.

Por su parte, Mar Villa, del Grupo Retiro, incide en que **“el asesoramiento fiscal y jurídico es muy importante para solventar situaciones previas a la contratación** (herencias, donaciones, disoluciones de condominio, cancelación de hipotecas..), y porque algunos productos presentan particularidades muy especiales en función de si el inversor es una persona física o jurídica. Por otro lado, **“resulta fundamental ofrecer un servicio postventa que de soporte a las personas mayores** y a sus familiares en cualquier gestión”. El asesoramiento servirá también para que el inversor tenga la seguridad de que las condiciones de la operación “se han calculado utilizando criterios actuariales y una correcta valoración de los activos inmobiliarios”.

Oportunidad para invertir.

El mercado ofrece hoy nuevas posibilidades de inversión con productos que, además, pueden cubrir una necesidad vital de la población mayor.

ASÍ SON LAS HIPOTECAS QUE APORTAN LIQUIDEZ

El patrimonio inmobiliario acumulado a lo largo de toda la vida no tiene por qué dejarse en herencia. En caso de necesidad, puede usarse para obtener una liquidez que, llegada la jubilación, alivie una situación de precariedad. Existen cuatro opciones: hipoteca inversa, venta de nuda propiedad, renta vitalicia inmobiliaria y venta con alquiler garantizado.

Hipoteca inversa.

Consiste en hipotecar la vivienda en propiedad de una persona mayor de 65 años a cambio de una renta fija mensual o una disposición inicial más una renta, y de seguir con el usufructo de la casa. No hay que pagar nada al banco. Cuando fallece el titular, los herederos reciben una propiedad con una deuda que tendrán que liquidar en un año y que suele cancelarse con la venta. Este es un producto financiero que no ha acabado de calar en los 10 años que lleva en España. Según un informe de la Fundación de Estudios Financieros (FEF), **la hipoteca inversa ha tenido un desarrollo "muy marginal"**, debido principalmente a que el 77% de los mayores de 60 años jamás ha oído hablar de ella. También han influido su complejidad, la crisis inmobiliaria y la evolución del mercado de la vivienda

o los gastos iniciales y seguros, que suben el coste de la operación.

Ventajas. La persona mayor mantiene la titularidad de su vivienda, por lo que puede alquilarla y venderla; en este último caso tendrá que cancelar la hipoteca. Está exenta de tributación, es decir, por las cantidades que reciba no tendrá que pagar nada en su Declaración de la Renta.

Inconvenientes. Hay que asumir los gastos de constitución de la hipoteca y el seguro de renta vitalicia. Además, las percepciones recibidas son inferiores al resto de productos, pues las cuotas no se actualizan con el IPC, y los intereses son altos. Los bancos exigen mayores requisitos de acceso a la contratación: casas de más de 200.000 euros ubicadas en grandes poblaciones, con herederos directos y con determinadas características (ascensor, buen estado de conservación...).

Venta de la nuda propiedad.

El comprador adquiere el inmueble, pero no ostenta la posesión, es decir, no puede utilizarlo ni disfrutarlo. La persona mayor recibe un único pago por la venta y se reserva el usufructo del piso en las mismas condiciones que tenía como propietario. **Esta fórmula es la más común en las agencias inmobiliarias:** tanto éxito tiene, que el año pasado se incrementó en un 300% el número de transacciones.



Ventajas. El inquilino deja de pagar para siempre determinados gastos, que pasan al dueño: el impuesto de bienes inmuebles (IBI), la cuota de la comunidad y sus derramas y el seguro del continente de la casa. Los mayores de 65 años tienen exenta en el IRPF la tributación de la transmisión de la nuda propiedad de su vivienda habitual. Además, si se trasladara a una residencia u otro domicilio, podrá alquilar el piso o transmitir su derecho de usufructo al nudo propietario. El comprador, por su parte, si necesita liquidez de nuevo, puede vender su nuda propiedad, respetando siempre el usufructo.

Inconvenientes. El vendedor no puede dejar en herencia su casa. Además, deberá abonar la plusvalía municipal y unos honorarios a sus asesores e intermediarios. Es una inversión a medio-largo plazo, así que, para el comprador, que la persona mayor fallezca en un tiempo más corto del esperado en base a su esperanza de vida sería un inconveniente que no se puede prever ni controlar. Asimismo, el nuevo dueño debe asumir los gastos de notario, registro e impuestos y, una vez extinguido el usufructo, correrá con los de registro y los impuestos derivados de la finalización del mismo



y la adquisición del pleno dominio de la propiedad.

Renta vitalicia inmobiliaria.

Se trata de una fórmula parecida a la anterior que está **recogida en nuestro Código Civil desde 1889**. Es válida para todos los inmuebles y con ella se complementan los ingresos de la pensión. Consiste en la venta de la nuda propiedad de la vivienda por parte de la persona mayor, quien también se reserva el derecho a usar y disfrutar de la casa hasta su fallecimiento. Mientras, cobra una renta al mes, por lo general, pactada con el comprador y, a veces, una cantidad inicial.

Ventajas. La persona mayor podrá seguir habitando en su casa, sin tener que hacerse cargo de los gastos propios de los propietarios: comunidad, impuestos como el IBI o derramas. Además, se libra de los honorarios profesionales e impuestos generados por la constitución de la operación, que recaen en el comprador. Si el inquilino cuenta con más de 70 años, tiene exento de tributación el 92% de las cantidades mensuales que percibe a través de este producto. Como con la venta de la nuda propiedad, puede alquilar la vivienda o bien transmitir su derecho de usufructo al nudo propietario.

Inconvenientes. La renta no se actualiza con el IPC. Es una operación que no se permite cancelar y los herederos no pueden disfrutar del inmueble. Y, ante el hipotético impago de las rentas, en la escritura puede establecerse una condición: la persona mayor recupera la plena titularidad de la vivienda, sin tener que devolver las rentas mensuales ya percibidas. No siempre interesa.

Venta con alquiler garantizado.

Con esta venta del pleno dominio de su casa la persona se convierte de forma simultánea en inquilino (*sale & leaseback*). Así logra capitalizarse

con el dinero obtenido y permanece en su piso en régimen de arrendamiento por el tiempo pactado. El contrato de alquiler se formaliza ante notario para su elevación a público e inscripción en el Registro de la Propiedad. La renta se calcula en base al precio de la vivienda: entre un 4-5%.

Ventajas. El nuevo inquilino deja de abonar la totalidad de gastos de la casa, a excepción de los suministros. Con más de 65 años no hay que pagar nada a Hacienda por la ganancia patrimonial, pero es recomendable que se hayan cumplido los 70.

Inconvenientes. Se pierde la propiedad. Los herederos no tendrán casa, pero sí dinero, aunque año a año se va consumiendo con la renta que se actualiza conforme al IPC. El inquilino deberá pagar la plusvalía municipal y unos reducidos honorarios profesionales por asesoramiento e intermediación. "El inversor compra por un precio justo y razonable (fijado por la tasación hipotecaria de una entidad autónoma) y firma con la persona mayor un contrato de arrendamiento que le permitirá quedarse en su casa de siempre por 25 años, mientras que al comprador le garantiza cinco años de renta", comenta Nacho Espejo, director comercial de Kategora Real Estate, una consultora de gestión de patrimonio inmobiliario que opera en Madrid, Bilbao y Getxo (Bizkaia).