



<https://www.65ymas.com/> 17/05/2021

Guía básica para jubilados que quieran complementar la pensión

Artículo de [Juan Ángel Lafuente \(@JALafuent\)](#) y [Pedro Serrano](#).

- *Lafuente: Catedrático de Finanzas y Contabilidad de la [Universitat Jaume I \(@UJUniversitat\)](#), y Director de la Cátedra Ciutat de Castelló*
- *Serrano: Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad de la [Universidad Carlos III \(@uc3m\)](#) de Madrid, y miembro del grupo de investigación en Inteligencia Actuarial Intelact.*

La incertidumbre sobre el sistema actual de [pensiones](#) es doble. A corto plazo, la reforma actualmente en estudio marcha más lenta de lo esperado. El pasado martes 11 de mayo, el Ministro de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones anunciaba que en 2021 se implementará la **revalorización de las prestaciones con el IPC y las penalizaciones a la [jubilación anticipada](#)**, así como los incentivos al retraso en la entrada al sistema de jubilación. A medio y largo plazo, se desconoce todavía el grado de endurecimiento en las condiciones para acceder a la pensión pública.

Desde un punto de vista puramente financiero, el contexto económico y demográfico tampoco aporta **más certidumbre al sistema de pensiones**. A la necesaria reforma fiscal que reconduzca el elevado nivel de deuda soberana se le une un incremento sistemático en la longevidad de los pensionistas. Tomando todo lo anterior en consideración, las perspectivas a medio y largo plazo de la cuantía de las pensiones no sugieren un aumento sustancial de las mismas sino, más bien al contrario, esbozan un **escenario donde existirá un problema de infrafinanciación de la tercera edad**.

Este artículo tiene como objetivo dar una guía básica para todos aquellos que quieran complementar los ingresos durante la jubilación a través de la **monetización del patrimonio inmobiliario**. En otras palabras, deseamos ilustrar a nuestros lectores sobre los productos financieros o aseguradores que permiten convertir en liquidez parte o la totalidad del valor de nuestra vivienda.

Alternativas tradicionales de monetización frente a las nuevas alternativas

Tradicionalmente, la forma de obtener ingresos extras durante la jubilación utilizando la vivienda en propiedad era la **venta de la vivienda o su alquiler**. Por ejemplo, muchos de nuestros jubilados que residían en grandes ciudades optaron por mudarse a su segunda residencia -e.g. la casa del pueblo-, alquilando su vivienda habitual a estudiantes o jóvenes profesionales. En términos generales, el mayor inconveniente de estas alternativas tradicionales es que implican el **abandono del hogar**.

No todos los jubilados poseen una segunda residencia. Y aquellos que sólo tienen una, probablemente no deseen abandonarla, por diferentes razones: porque quieren estar cerca de sus hijos, porque están contentos con el nivel de servicios donde viven o, simplemente, porque les gusta el lugar donde han residido todos estos años. Para este segmento de la población, **las alternativas tradicionales de monetización de la vivienda no son útiles**, puesto que requieren el abandono de su hogar habitual.

¿Es posible conciliar las preferencias de las personas jubiladas -o de las que progresivamente se jubilen- con la obtención de ingresos extras a la pensión? La respuesta es afirmativa, y viene de la mano de las nuevas alternativas de monetización de la vivienda. Estas nuevas alternativas son un conjunto de productos financieros y aseguradores que permiten **obtener liquidez y seguir residiendo en el hogar de forma vitalicia**.

En el transcurso de nuestra investigación sobre estas nuevas alternativas de monetización, hemos categorizado dos tipos de productos: los que implican una **transferencia en vida de la propiedad de la vivienda, y aquellos que retienen la propiedad**. Permítanos exponerles brevemente cuáles son estos productos y sus principales características.

Nuevas alternativas: transferencia de propiedad

Las nuevas alternativas basadas en la transferencia de la propiedad de la vivienda permiten **obtener liquidez mediante la venta de la vivienda en vida**, reteniendo siempre el derecho a residir en la vivienda de forma vitalicia. En otras palabras, el propietario senior cede la titularidad de su vivienda (por la que obtiene liquidez), y se reserva el derecho a habitar en el inmueble hasta su fallecimiento. Entre este tipo de alternativas figuran la venta de la nuda propiedad, la vivienda inversa y las rentas inmobiliarias vitalicias.

La **venta de la nuda propiedad** se basa en que es posible escindir la plena propiedad de la vivienda en dos: **el derecho a ser dueño de un bien** (nuda propiedad) **y el derecho a su uso y disfrute** (usufructo). En este sentido, el propietario de la vivienda vende la nuda propiedad y retiene el uso y disfrute. Con este producto, el propietario senior de la vivienda **puede obtener en torno a un 30%-75% del valor de mercado de su casa**, en función de su edad. Y manteniendo, insistimos, su derecho a residir en ella de por vida.

La **vivienda inversa** es una alternativa menos conocida, pero no por ello menos interesante. Con esta opción, el propietario **vende la plena propiedad de la vivienda y pasa a ser inquilino vitalicio de la misma**. Es decir, la formalización de una venta por el mecanismo de la vivienda

inversa involucra dos contratos: uno de compraventa, y otro de alquiler vitalicio. Con esta opción se **pueden obtener liquidez por el 50%-80%** (incluso cifras superiores) del valor de mercado de la vivienda, en función de la edad del beneficiario. Aunque vivienda inversa y nuda propiedad parecen productos similares, la diferencia de la liquidez obtenida por ambos productos radica en los detalles. El vendedor de la vivienda inversa es inquilino vitalicio, pudiendo -si lo desea- abandonar el domicilio definitivamente. Por el contrario, el usufructuario retiene el derecho a habitar la vivienda de forma vitalicia, aun cuando no resida en ella. En este sentido, el usufructuario puede alquilar la vivienda, pero el inquilino vitalicio, no.

Por último, tenemos las **rentas inmobiliarias vitalicias**. Este nombre es una traducción libre de un producto existente en el mercado francés llamado *viager immobilier* o, simplemente, *viager*. En esencia, consiste en poner en contacto dos partes interesadas donde **una de ellas vende la vivienda -el jubilado senior- y la otra -el inversor- toma la posesión de la misma a su fallecimiento**. A cambio de la vivienda el inversor se compromete al pago de una renta mensual hasta el fallecimiento del senior. La cuantía de la renta se estipula en función de la edad del senior (y en definitiva, de la esperanza de vida en el momento de contratar), del valor de la vivienda, y de si se desea un pago anticipado único por importe de una fracción del valor de la vivienda.

Nuevas alternativas: retención de la propiedad

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

Existen básicamente dos opciones en este bloque: **la hipoteca inversa y la permuta de alquileres**. La hipoteca inversa (no confundir con la vivienda inversa) es simplemente un **préstamo contra el valor de la vivienda**. En otras palabras, un préstamo con la vivienda como garantía que se devuelve al fallecimiento del propietario. Esta vía de financiación permite obtener entorno al 25%-50% del valor de la vivienda, en función de la edad del individuo. Al fallecimiento del propietario, los herederos tienen dos posibilidades: bien reintegrar el principal e intereses de la deuda a la entidad financiadora, y tomar posesión de la vivienda; bien liquidar la garantía del préstamo -vender la casa- y recibir el remanente de la liquidación una vez abonado el préstamo.

La permuta de alquileres es otra vía novedosa de retener la propiedad. Esta alternativa se basa en un **intercambio de alquileres**. Veámoslo con un ejemplo: usted desea marcharse a una residencia para estar mejor atendido, pero no puede costeársela. Mediante la permuta de alquileres, un inversor le paga a usted el dinero adicional que necesita para asumir el coste de la residencia (por ejemplo, 1,000 euros) a cambio de las rentas que obtiene por alquilar su vivienda (por ejemplo, 800 euros). ¿Qué sucede con la diferencia entre lo que necesito y lo que se obtiene por el alquiler, en este caso 200 euros? Que es financiada por el inversor que ofrece la permuta. A su fallecimiento, sus herederos deben liquidar la deuda acumulada, devolviendo todo el capital prestado más los intereses. Esta devolución puede efectuarse de diversas formas. Por supuesto, en forma de dinero líquido por el montante de la deuda. Pero también, si lo desean, dejando al inversor la explotación del alquiler de la vivienda el tiempo necesario hasta devolver la deuda. Es importante remarcar que **en ningún momento se produce transferencia de la propiedad al inversor**: la posesión del inmueble siempre la retiene el propietario senior en vida, y sus descendientes o herederos a su fallecimiento.

Para no perderse: preguntas clave

Para no perderse en esta variedad de opciones hemos diseñado un simple **cuestionario en cuatro preguntas** que quizá les ayude a orientarse, y que recientemente expusimos en una coloquio organizado por [ASUFIN](#) (aquí pueden ver el link completo de la charla <https://www.youtube.com/watch?v=AleyvVjvJck&t=52s>) . Estas serían, en nuestra opinión, las preguntas clave:

1. ¿Necesito complementar mi pensión?
2. En caso afirmativo, ¿deseo permanecer en mi vivienda?
3. En caso afirmativo, ¿deseo transferir la propiedad a sus descendientes?
4. Finalmente, ¿Cómo desearía disponer de ese ingreso extra: una única cantidad o mediante ingresos mensuales vitalicios?

Creemos que las diferentes respuestas a este cuestionario les ayudarán muy probablemente a seleccionar la mejor opción.

En definitiva, las nuevas alternativas de monetización de la vivienda permiten una **mayor libertad de elección frente a alternativas tradicionales como la venta o el alquiler**. Este nuevo conjunto de productos financieros y aseguradores permiten utilizar parte del ahorro generado a lo largo de la vida activa en forma de vivienda en propiedad, a la vez que transferir una fracción del mismo como herencia para sus herederos. Si bien este artículo es una guía básica que puede ayudar a visualizar qué productos son más adecuados a sus preferencias, la elección final de cualquiera de ellos requerirá siempre de un asesoramiento independiente que garantice la comprensión de los beneficios y riesgos a los que se expone el cliente.

autor:

Juan Ángel Lafuente y Pedro Serrano