

**INFLACIÓN Y PENSIONES**

«Hay señales leves de reversión de la espiral inflacionista. En todo caso habrá que ver cómo se implementa el acuerdo sobre la reforma de las pensiones»

**HIPOTECA INVERSA**

«La hipoteca inversa es simplemente un crédito utilizando como garantía la casa en propiedad, en contraposición a una hipoteca estándar»

**INGRESOS DE POR VIDA**

«La idea es que el crédito que nos conceden nos genere ingresos a lo largo de toda nuestra vida a pesar de no saber nuestra longevidad»

**RIESGOS**

«La hipoteca inversa no es ningún arma de doble filo. Se trata de un producto financiero donde se intercambian riesgos»

# Juan Ángel Lafuente

## «Recomiendo una inversión en un fondo bien diversificado con riesgo medio-bajo»

El catedrático de Finanzas y Contabilidad de la Universitat Jaume I y director de la Cátedra Ciutat de Castelló, Juan Ángel Lafuente, profundiza en las claves sobre las que se asienta su último libro, titulado ‘Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad’

**RICARDO SEMPER CASTELLÓN**

La rentabilización de la vivienda es una posibilidad a tener en cuenta de cara a una jubilación en la que los aportes extra de liquidez signifiquen una mejora en la calidad de vida del pensionista. Por ello, Juan Ángel Lafuente, catedrático de Finanzas y Contabilidad de la Universitat Jaume I y director de la Cátedra Ciutat de Castelló, da las claves de un modelo que complementa la pensión con ingresos producidos por una vivienda en propiedad.

**Pregunta.**— Usted plantea en su libro rentabilizar la vivienda una vez alcanzada la jubilación. Esta argumentación supone fijar su audiencia en aquellos propietarios con una cultura financiera que tenga en cuenta algunos tipos de activos que formulen un ahorro. ¿Sus indicaciones de obtención de liquidez están vetadas para jubilados que perciben una pensión mínima y cuyas propiedades están limitadas a una única vivienda, o pueden aprovechar algún epígrafe de su libro?

**Respuesta.**— Precisamente es la falta de cultura de ahorro desde el corto al largo plazo en planes de pensiones personales la que ha llevado a la mayoría de españoles nacidos desde finales de los cincuenta a finales de los 70 a ahorrar en forma de activo inmobiliario (vivienda).

Es decir, los potenciales demandantes no son consumidores necesariamente familiarizados con la finanzas. Por otro lado, los productos de monetización son apli-

cables tanto para el caso de una única vivienda en propiedad como de varias.

**P.**— En su tomo, usted habla sobre las ‘nuevas alternativas’ para ejecutar una monetización de la vivienda. Opciones como la venta nuda, las rentas vitalicias o las hipotecas inversas y el anticipo de los alquileres son algunas de las figuras que trata, pero, ¿qué riesgos existen de fomentar, con estas técnicas, una burbuja económica que levante de nuevo la sombra de la deuda acumulada?

**R.**— El riesgo es prácticamente nulo, una vez conocidos los efectos que conlleva la sobreexposición al impago. Ha pasado la época en la que «los bancos ponían dinero en cualquier cosa», como se refería Janet Yellen, ex presidenta de la Reserva Federal al problema de fondo en la burbuja inmobiliaria que estalló en 2008.

Ningún intermediario financiero tiene incentivos hoy en día a sobrevalorar un activo sobre el que va a otorgar liquidez, la cual está destinada, no para nuevos negocios, sino para cubrir el riesgo de longevidad en personas jubiladas.

**P.**— En la actualidad, con la inflación al alza y la incertidumbre generada en los mercados, ¿qué escenario vislumbra de cara al pensionista medio?

**R.**— En este momento hay señales leves de reversión de la espiral inflacionista. En todo caso habrá que ver la implementación del acuerdo sobre reforma de las pensiones en lo que respecta a la uti-

lización del IPC como índice referencia para el mantenimiento del poder adquisitivo de los pensionistas.

**P.**— Con la previsión de una serie de subidas de los tipos de interés a mando de Europa, ¿qué fotografía a valorar le queda al pensionista que quiere complementar su pensión con su vivienda?

**R.**— Evidentemente la política monetaria del Banco Central es la que determina la primera referencia para el precio del dinero. Pero cada producto financiero lleva implícita su prima de riesgo. En todo caso, no considero que pueda haber subidas significativas del coste de financiación con estos productos a lo largo de 2022.

**P.**— ¿Qué es la hipoteca inversa y por qué, tal y como se indica, sufre de desconocimiento del producto e, incluso, tiene cierta mala prensa? ¿Puede ser un arma de doble filo?

**R.**— La hipoteca inversa es simplemente un crédito utilizando como garantía la casa en propiedad. Se llama hipoteca inversa en contraposición al funcionamiento de una hipoteca estándar.

Si en una hipoteca el individuo abona unas mensualidades a la entidad financiera en compensación por el préstamo obtenido para comprar una casa, en la hipoteca inversa, el individuo recibe unas mensualidades (o una suma única) por parte de la entidad financiera con la vivienda como garantía del préstamo. El problema original de este producto es que todo préstamo debe tener un ven-



**LEGISLACIÓN**

«En el caso de la hipoteca inversa (Ley 41/2007) se aplica la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección»

**TIPOS DE INTERÉS**

«No considero que pueda haber subidas significativas del coste de financiación con estos productos a lo largo de 2022»

**HERENCIAS**

«Nuestro libro evidentemente no discute si es bueno o malo dejar herencia. Es una cuestión muy específica de cada familia»

**BURBUJA INMOBILIARIA**

«Ha pasado la época en la que 'los bancos ponían dinero en cualquier cosa', como se refería Janet Yellen, ex presidenta de la Reserva Federal»



EUGENIO TORRES

cimiento. Un plazo si se quiere. Si somos muy longevos corremos el riesgo de dejar de percibir esos ingresos adicionales a partir de la fecha de finalización del contrato. En la actualidad este problema se soluciona con la constitución de una renta vitalicia en el momento de contratar la hipoteca inversa.

El intermediario ofrece la gestión de ambos elementos a la vez. El entender este aspecto es clave para el consumidor y lo intentamos explicar de forma accesible para un lector no experto en finanzas en nuestro libro.

La idea es que el crédito que nos conceden nos genere ingresos a lo largo de toda nuestra vida a pesar de no saber con certeza nuestra longevidad. Es decir, que el comprador de hipoteca inversa reciba ingresos extras mensuales hasta la fecha de fallecimiento.

Considero que la mala prensa que usted refiere es debida a un total desconocimiento del producto. El cual se viraliza a través de las redes sociales (Economía narrativa) y generaliza un rechazo a priori basado incluso en falacias, como, por ejemplo, que la persona que contrata deja de ser el propietario de la vivienda.

La hipoteca inversa no es ningún arma de doble filo. Es un producto financiero donde se intercambian riesgos. Imagine que lanzo el mensaje en internet de que los seguros para las viviendas son peligrosos porque si al final no ocurre ningún percance estás pagando una prima a la compañía aseguradora para nada.

Seguramente suene a broma al lector, pues la cuestión es que a priori no sabemos qué sucederá. Como tampoco sabemos cuándo moriremos. Ambos son riesgos sistemáticos, que no podemos evitar. Intentamos explicar esto de forma sencilla en el libro.

R.- Usted incluye unas anotaciones en su libro que marcan, de una forma teórica, el volumen porcentual de ahorros que debe tener una persona según su edad. ¿Qué opciones de ahorro a largo plazo puede acometer una persona a la que le resten 10 años laborales pero que no cumple con sus requisitos de ahorro?

R.- Dado el horizonte de inversión que señala recomendaría una inversión en un fondo bien diversificado con riesgo medio-bajo. Pero si la persona tiene un apetito por el riesgo elevado, es decir, quiera tener una rentabilidad esperada alta a cambio de arriesgarse a tener una posible pérdida asimismo elevada, evidentemente lo anterior deja de tener sentido.

P.- ¿Qué aspectos pone en solfa en lo que respecta a las herencias (en el aspecto del disfrute legítimo

de los ahorros versus legarlos)?

R.- Es una cuestión muy específica de cada familia esta toma de decisiones. Nuestro libro evidentemente no discute si es bueno o malo dejar herencia. Se limita a, en el caso de que necesites financiación extra en la jubilación, explicar qué productos permiten hoy en día obtenerla en caso de ser propietario de una vivienda. Explicando cada producto desde la neutralidad y objetividad académica que aporta la Economía Financiera.

R.- ¿Cómo pueden satisfacer sus necesidades de consumo aquellos jubilados con pensión baja, sin propiedades pero que ostentan una buena renta acumulada?

R.- Una buena alternativa sería la constitución de una renta vitalicia.

R.- ¿La inversión en inmuebles de un particular (la que hace una persona física sobre una o dos viviendas) es una patología de la especulación o, en cambio, es un plan estratégico de ahorro a largo plazo?

R.- En el periodo 2002-2008 se aproxima más a la especulación. En la etapa posterior a la crisis de las hipotecas basura, podemos afirmar que es más bien un plan de ahorro.

R.- ¿Qué le puede aportar su libro a alguien de mediana edad, sin ahorros llamativos y con una hipoteca todavía por cubrir?

R.- La importancia de seguir pagando la hipoteca, pues la vivienda será en el largo plazo su principal fuente de ahorro.

R.- La teoría matemática que usted expone en su libro -intuyo- se sostiene bajo el eje conocimiento-burocracia. ¿La necesidad de una parte de la población de tener que recurrir a profesionales de la gestión es un factor que ahuyenta a los propietarios a iniciar los procedimientos que se estipulan en su libro?

R.- No lo creo. Es una cuestión de protección del consumidor. En el caso de la hipoteca inversa (Ley 41/2007) se aplica la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios.

Conforme dicha orden (artículo 32), será obligatoria la entrega de oferta vinculante (recogida en su artículo 23), así como la prestación (a más tardar, con motivo de la entrega de la oferta vinculante) de un servicio de asesoramiento independiente y previo.

R.- ¿Cuáles de las opciones que usted propone las ha aplicado personalmente?

R.- De momento ninguna de ellas. No son productos pensados para la etapa actual de mi ciclo laboral.