

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

Segunda Edición (2023)

Estudio de opinión



Fundación
Edad&Vida

ÍNDICE

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

Contextualización de la investigación

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

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

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

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

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

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

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

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

En Madrid, a 23 de octubre de 2023

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

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

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

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

Presentación del estudio:

El conocimiento financiero de los seniors españoles

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

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

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

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

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

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

En Barcelona, a 23 de octubre de 2023

María José Abraham,
Directora General de Fundación Edad&Vida

Los productos de licuación patrimonial y el registro de la propiedad

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En Madrid, 20 de octubre de 2023.

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

Metodología de la investigación

Bloque Cuantitativo: encuestas

Universo:

Dos tipos de público:

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

Ámbito geográfico: Madrid AM y Barcelona AM.

Muestra:

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

Distribución muestral:

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

Error muestral:

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

Metodología:

Encuesta online sistema CAWI.

Tipo de cuestionario:

Cuestionario semiestructurado de aproximadamente 8 minutos de duración.

Trabajo de campo:

Septiembre de 2023.

Anonimato y confidencialidad:

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

Control de calidad:

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

Bloque Cualitativo I: grupos enfocados de mayores

Universo:

Personas mayores de 55 años.

Ámbito geográfico:

Madrid AM y Barcelona AM.

Tipo de cuestionario:

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

Distribución muestral:

Se establecen cuotas mínimas por franja de edad y sexo.

Metodología:

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

Moderación:

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

Trabajo de campo:

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

Bloque Cualitativo II: grupos enfocados de expertos

Universo:

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

Ámbito geográfico:

España

Tipo de cuestionario:

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

Metodología:

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

Moderación:

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

Trabajo de campo:

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

Objetivos del estudio.


Los objetivos de la investigación son los siguientes:

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

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

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

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




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

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

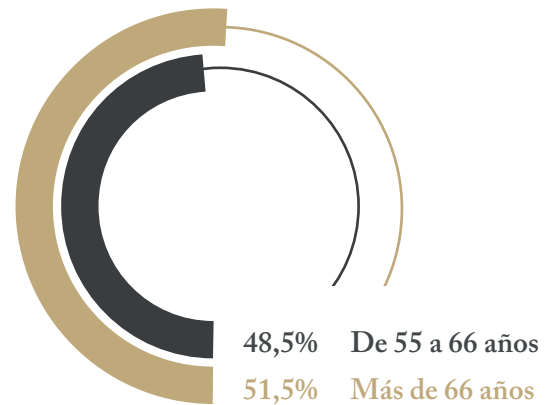
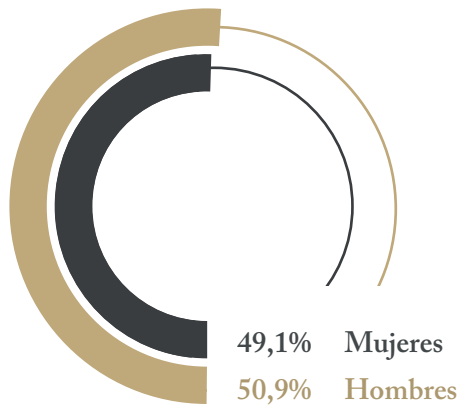
Resumen de magnitudes

- 1.854: Operaciones en 2022 (90% son nuda propiedad).
- 2.107: Operaciones en primer semestre 2023 (93% son nuda propiedad) siendo ya el mejor año de la serie.
- 16.345: Operaciones desde 2014 (93% son nuda propiedad).
- 2023: Es el año de la serie en el que más operaciones de nuda propiedad se han registrado a pesar de que solo se ha contabilizado el primer semestre.
- 2019: Es el año de la serie en el que más operaciones de hipoteca inversa se han registrado (pero 2023 va camino de superarlo).
- Madrid es el municipio con más operaciones todos los años de la serie (1.658) seguido de Barcelona (503) y Valencia (432).
- Gran dispersión municipal ya que Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga solo suponen el 17% de las operaciones. Gran concentración autonómica: Andalucía, Canarias, Cataluña, Madrid y Valencia suponen el 74% de las operaciones de la serie.
- Valencia es la comunidad autónoma con más operaciones (20%) seguida de cerca por Madrid (17%) y Andalucía (16%).
- La gran mayoría de las operaciones (86%) son realizadas por personas físicas y por ciudadanos nacionales (77%).
- La superficie media de las viviendas de la serie es de 98 metros cuadrados y con un importe de 225.438 euros.
- Las viviendas con mayor valor promedio de las operaciones estudiadas son las de Baleares en 2023, con 518.391 euros.
- Por municipios, la vivienda promedio de mayor superficie es en 2023 en Zaragoza (128,3 metros cuadrados), Palma (141,12 metros cuadrados) y de mayor valor en Palma en 2023 (586.296 euros).



I.2. Análisis cuantitativo: encuesta a personas mayores

Características de la muestra



Nivel de estudios

Sin estudios finalizados

2,9%

Bachiller Elemental, EGB, FP1

19,4%

Bachiller Superior, BUP, COU, FP2

37,9%

Estudios Universitarios, máster, posgrado

39,8%

Ocupación

Trabajador por cuenta propia

9,0%

Trabajador por cuenta ajena

33,4%

No trabaja

57,6%

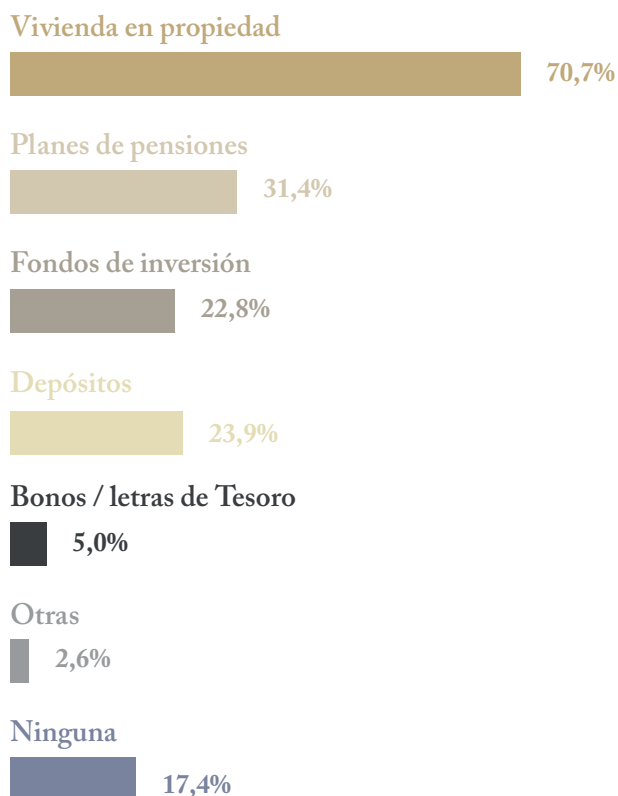
(*) A lo largo del análisis cuantitativo se han intercalado los resultados de la encuesta con algunas citas literales de los grupos enfocados.



Bloque 1:
Situación y previsión económica

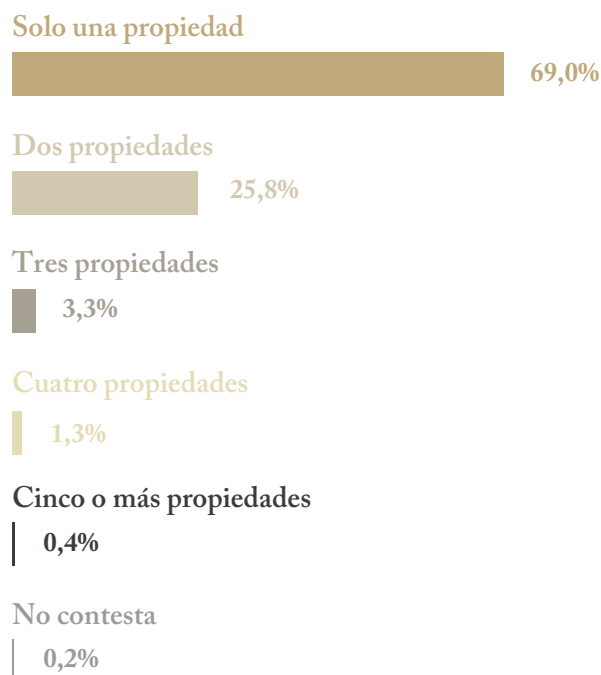
Patrimonio

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



Base: 1.100 entrevistas

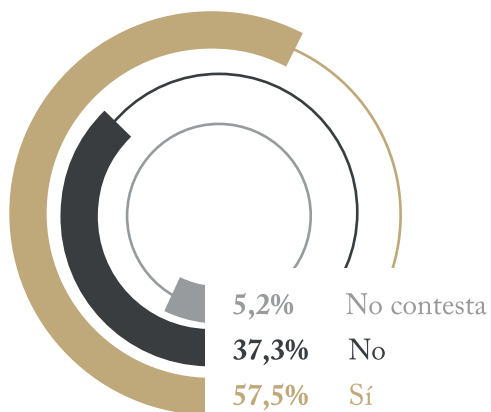
¿De cuántas viviendas en propiedad dispone actualmente?



Base tienen propiedad: 778 entrevistas

Estabilidad económica

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



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

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

Hombre



Mujer



De 55-65 años



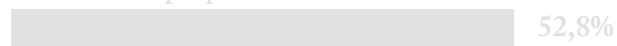
66 o más años



Con vivienda propia



Sin vivienda propia



Base: 1.100 entrevistas

Necesidades económicas

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

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

Mantener su nivel / calidad de vida actual



Viajar y disfrutar de una jubilación de calidad



Poder ayudar económicamente a un familiar o ser cercano



Contratar ayuda en casa / de cuidados



Realizar una reforma en casa



Base: 1.100 entrevistas

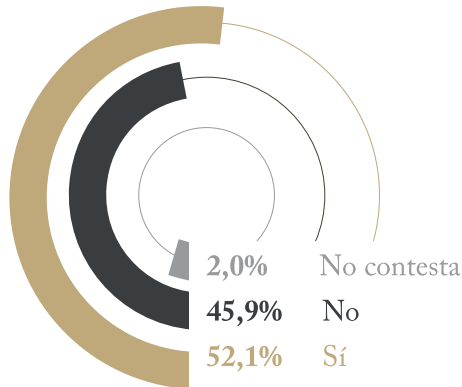
Mantener su nivel de vida y disfrutar de una jubilación de calidad es lo más importante para los encuestados.

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

Sénior Barcelona

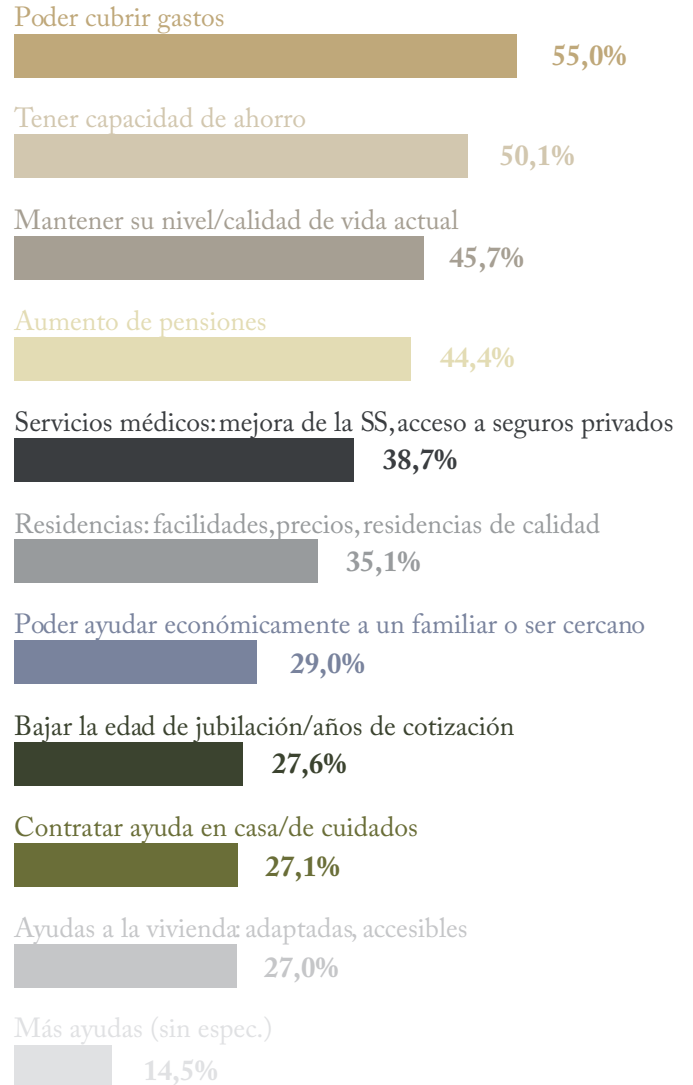
Necesidades económicas

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



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

Otras necesidades importantes:

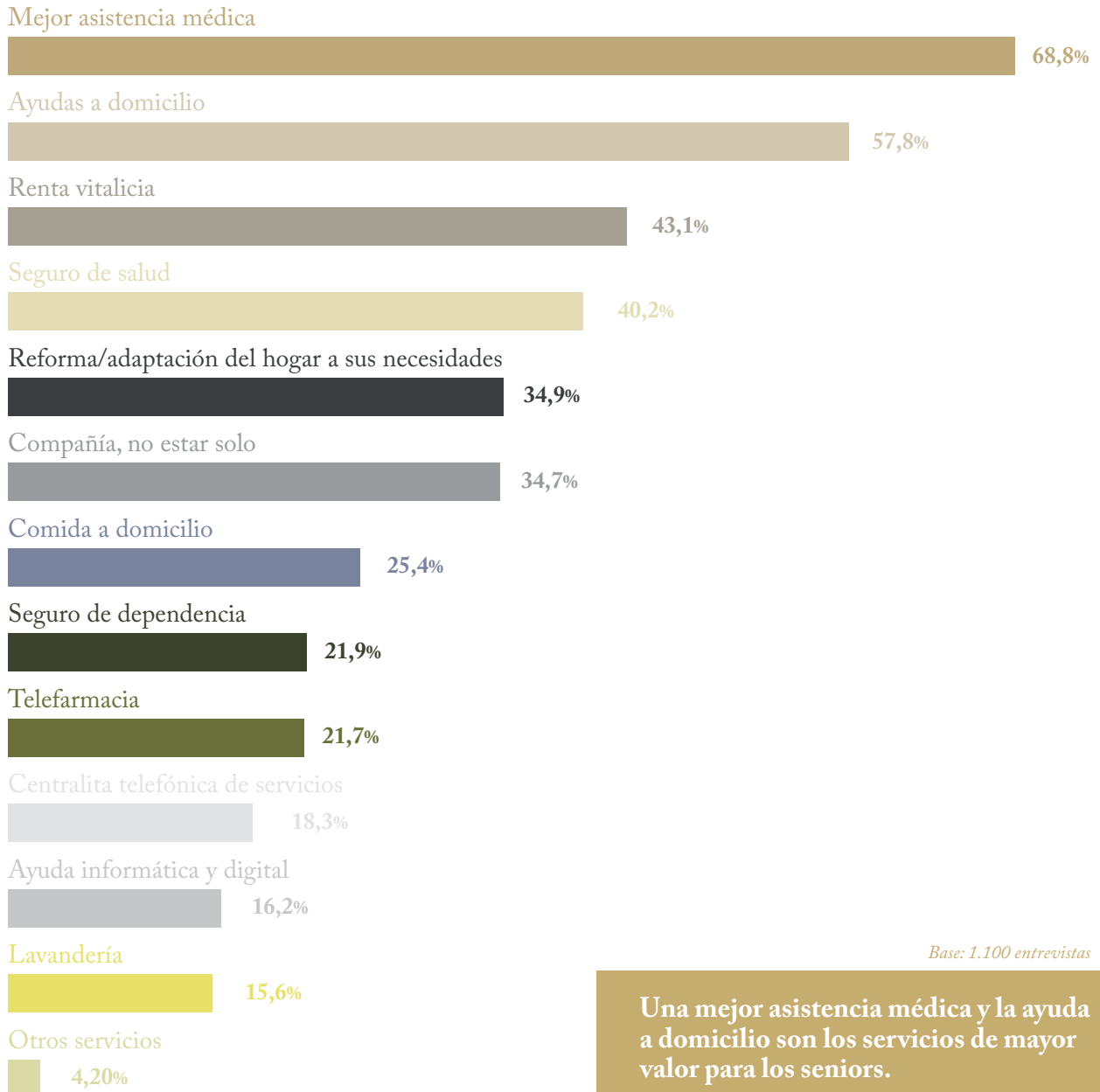


“No quiero ser una carga para mi familia por no haber hecho bien mi planificación financiera”

Sénior Madrid

Servicios prioritarios en la vejez

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



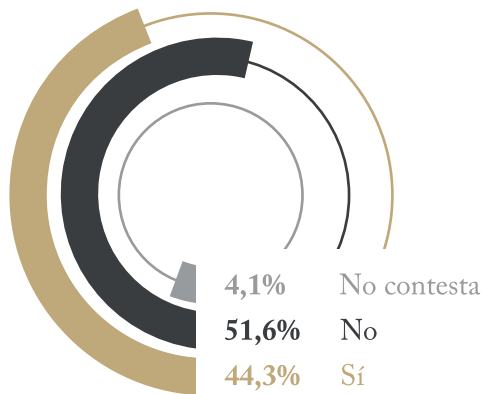
“En España disfrutamos de una mayor cobertura de la familia para las eventualidades de los seniors, lo que ha lesionado la oferta de servicios ya que apenas se usaban en comparación con otros países europeos”



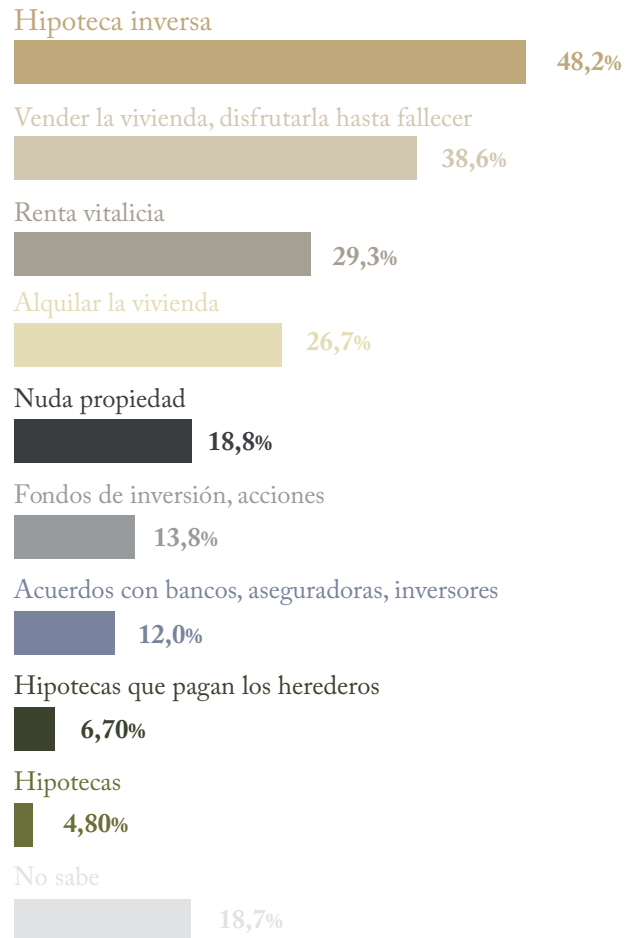
**Bloque 2:
Grado de conocimiento y canales
prioritarios de información**

Productos de licuación patrimonial

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



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

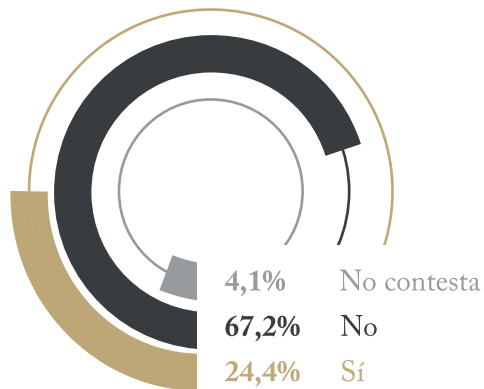


Base: 1.100 entrevistas

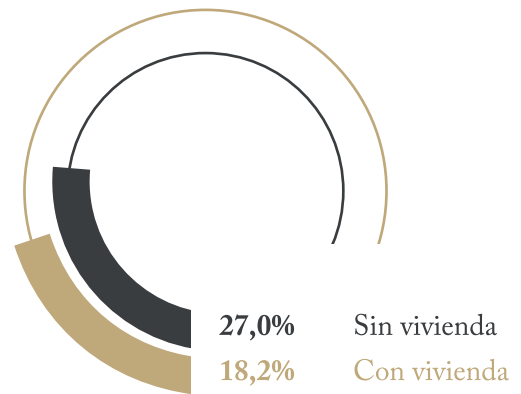
El 44% de los seniors afirma haber oído hablar de estos productos.

Productos de licuación patrimonial

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



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



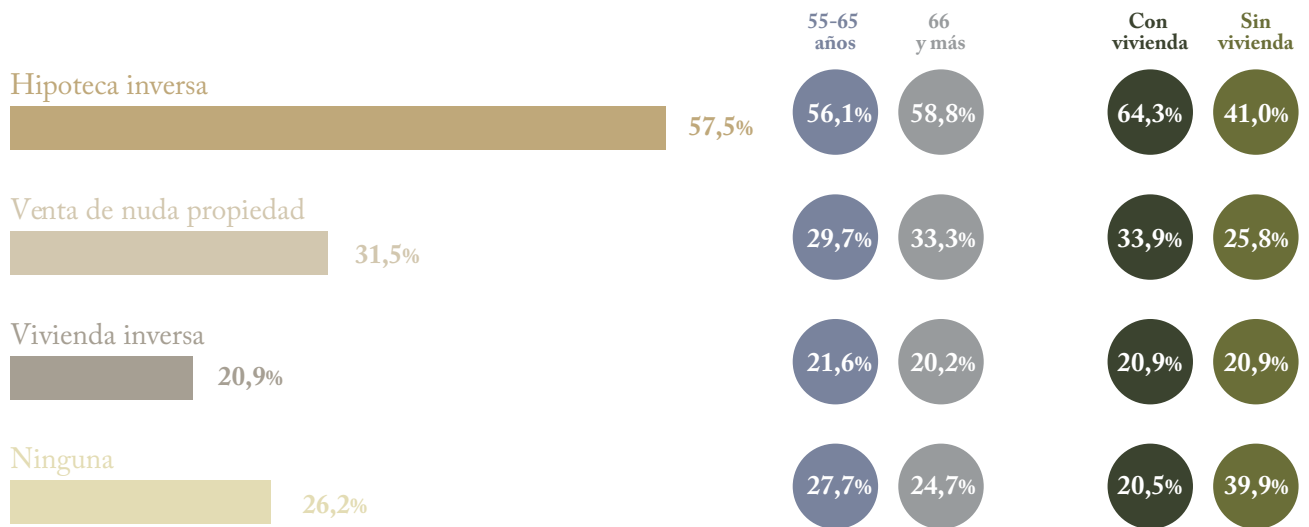
Apenas una cuarta parte de los seniors conocen las diferentes fórmulas.

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

Experto del sector financiero

Productos de licuación patrimonial

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



Base: 1.100 entrevistas

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

Conocimiento de los productos de licuación patrimonial

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

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

Venta de nuda propiedad (Base: 347 entrevistas)



Hipoteca inversa (Base: 632 entrevistas)



Vivienda inversa (Base: 230 entrevistas)



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

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

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

Experto del sector asegurador

Conocimiento del entorno regulatorio

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



Hombre



Mujer



De 55 a 65 años



65 años o más



Base: 1.100 entrevistas

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

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

Funcionario

Conocimiento del entorno regulatorio

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

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

TV



Por un amigo/ familiar/ conocido



Prensa



Internet



Radio



En la entidad bancaria



Redes sociales



Por su trabajo/ estudios



Otros medios



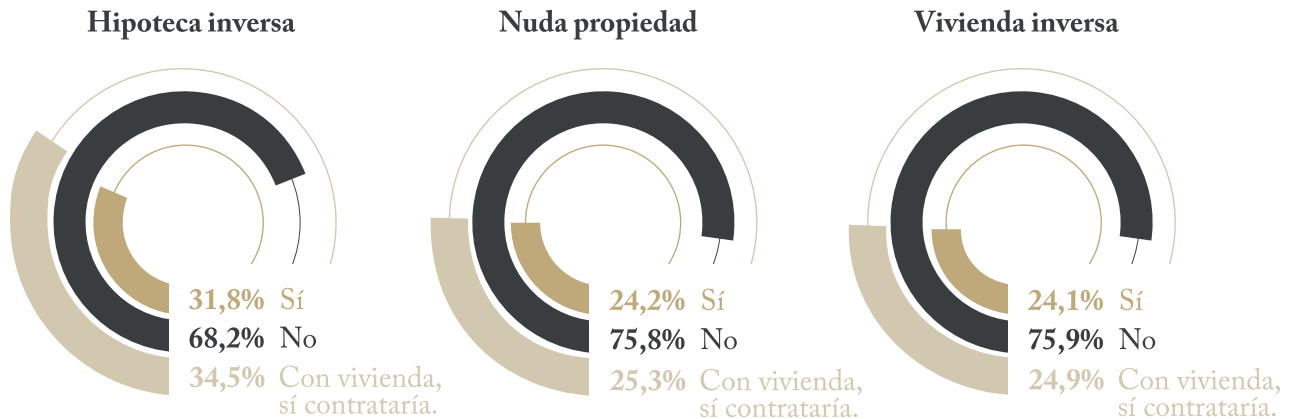
El principal canal por el que se conocen este tipo de productos es fundamentalmente por la televisión.



Bloque 3:
Nivel de predisposición y frenos
a la contratación

Predisposición para contratar

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



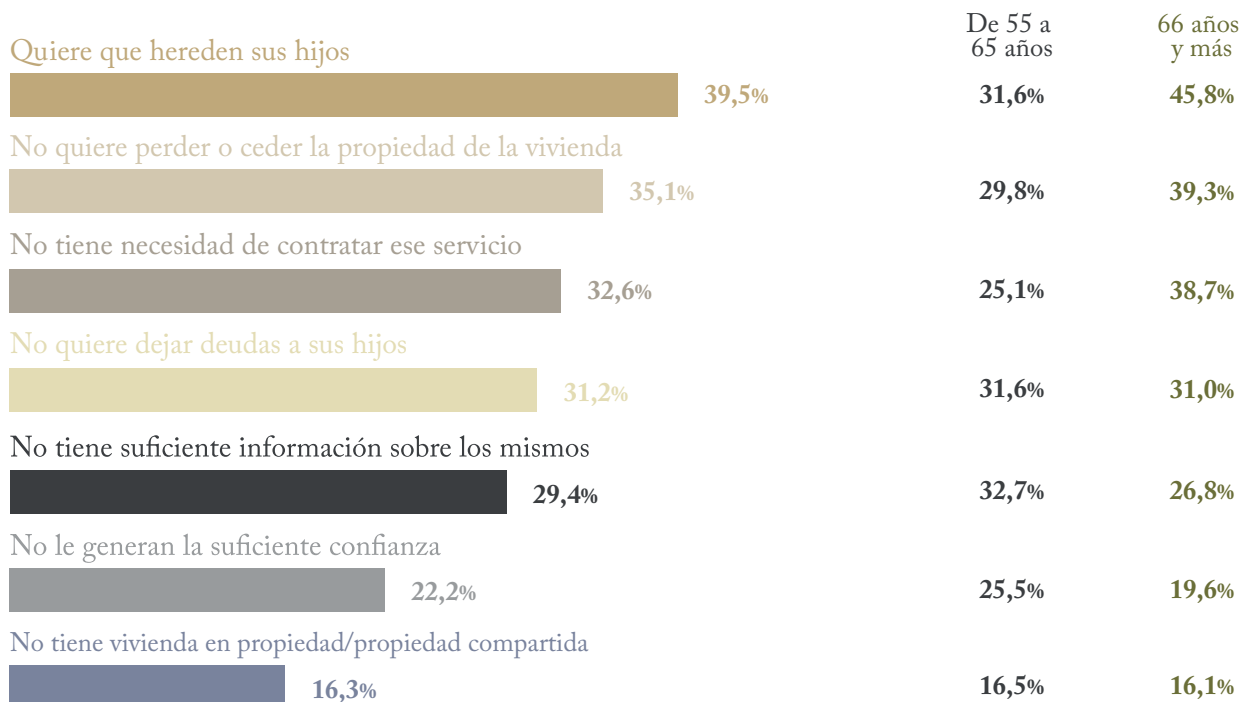
La predisposición de los mayores hacia la contratación de alguno de los tres tipos de productos de licuación presentados es alta, en especial la hipoteca inversa.

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

Sénior de Barcelona

Frenos a la contratación

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



Base no conoce ninguno de los 3 productos: 640 entrevistados

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

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

Experto del sector financiero

Motivos para contratar

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

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

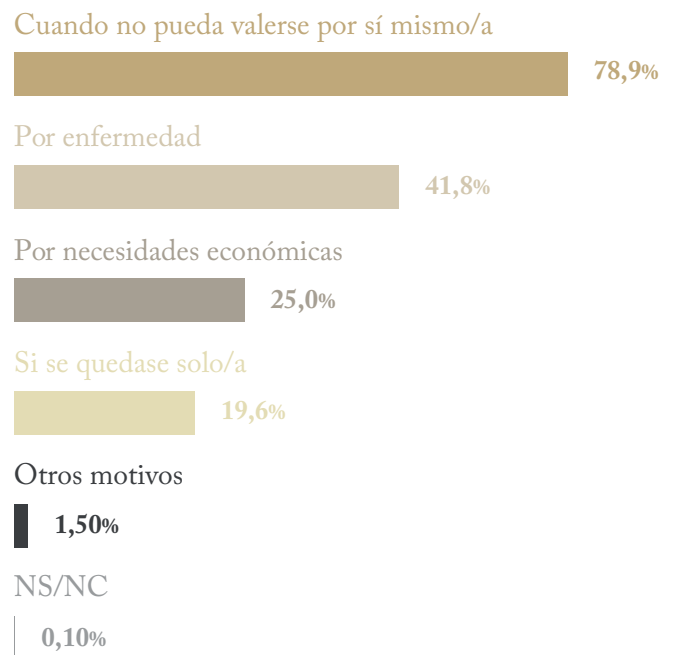
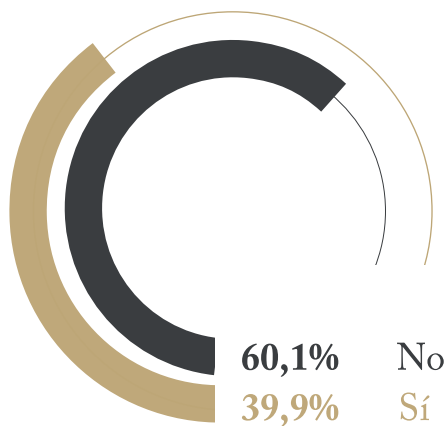
		Hombre	Mujer	De 55 a 65 años	66 años o más
Si no tuviera ingresos a cubrir gastos básicos	48,6%	47,7%	49,5%	51,7%	45,7%
Por enfermedad/incapacidad	42,4%	41,8%	43,0%	45,6%	39,3%
Por dependencia/ir a una residencia	36,2%	37,5%	34,9%	40,5%	32,2%
Mantener mi nivel de vida actual	35,4%	38,8%	31,9%	38,8%	32,2%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

Base no conoce ninguno de los 3 productos: 640 entrevistados

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

Motivos para contratar

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



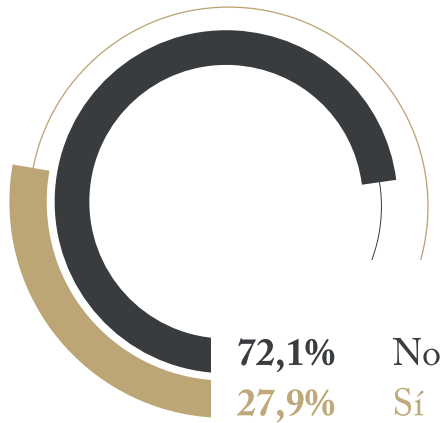
Base no conoce ninguno de los 3 productos: 640 entrevistados

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

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

Dónde contratar

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



Base: 1.100 entrevistas

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

Entidad financiera/bancaria



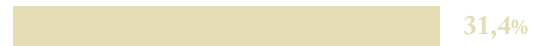
Servicios Sociales/Organismos públicos



Gestores/asesores/abogados



Empresas comercializadoras de este tipo de productos



Residencia



Aseguradoras



Inmobiliarias



Internet



Asociaciones



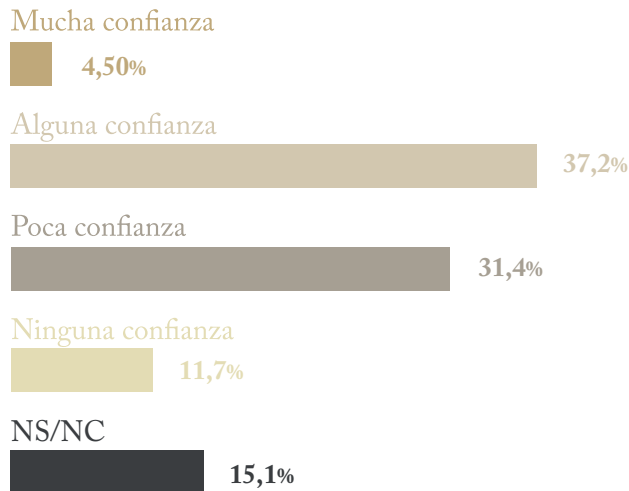
Base sabría dirigirse: 309 entrevistas

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

Sénior de Madrid

Grado de confianza

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



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

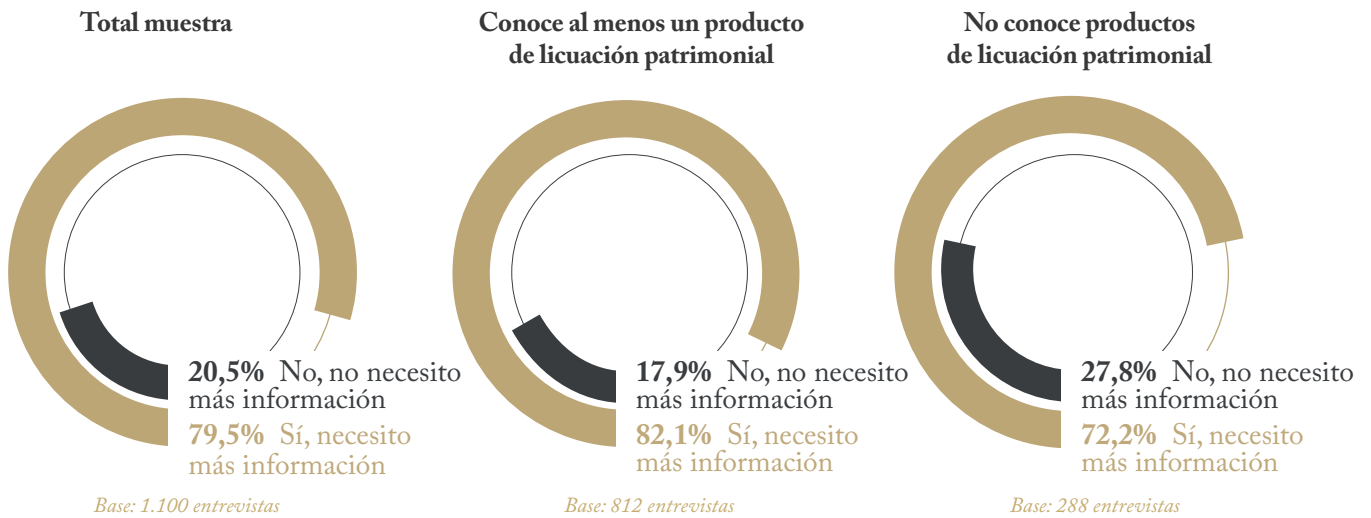
Base sabría dirigirse: 309 entrevistas

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

Experto del sector asegurador

Demanda de información

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



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

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

Sénior de Madrid

Demanda de información

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

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

Trabajador social



Ayuntamiento



Asociaciones/centros de mayores



Bancos/entidades



Televisión



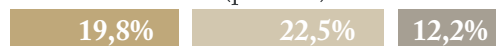
Propaganda institucional



Correo electrónico



Asesor financiero (privado)



Periódico



Correo postal



Financieras



Radio



Marketing digital



Base sabría dirigirse: 1.100 entrevistas

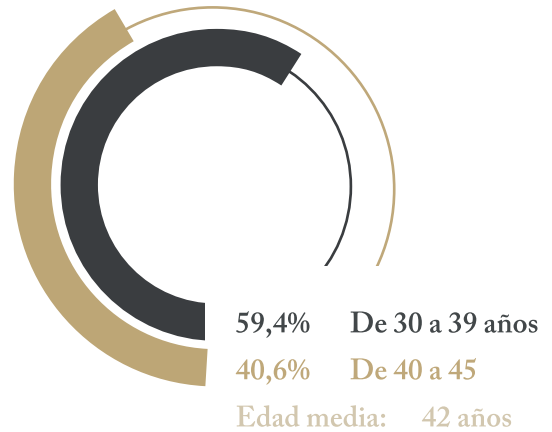
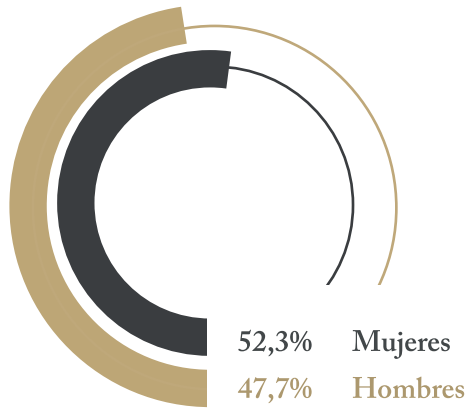
El principal canal por el que se conocen este tipo de productos es fundamentalmente por la televisión.

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



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

Características de la muestra



Nivel de estudios

Bachiller Elemental, EGB, FP1

11,4%

Bachiller Superior, BUP, COU, FP2

32,3%

Estudios Universitarios, máster, doctorado

56,4%

Base: 250 entrevistas

Ocupación

Trabajador por cuenta propia

11,5%

Trabajador por cuenta ajena

81,9%

No trabaja

6,6%

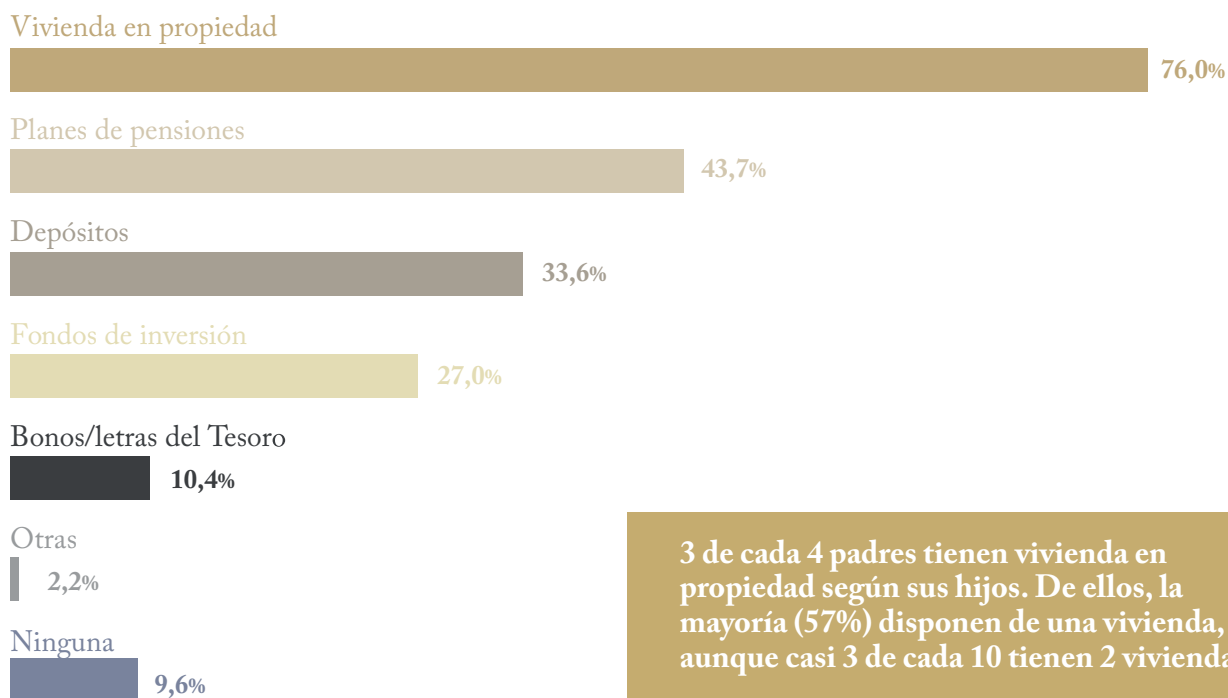
Base: 250 entrevistas



Bloque 1:
Situación y previsión económica

Patrimonio

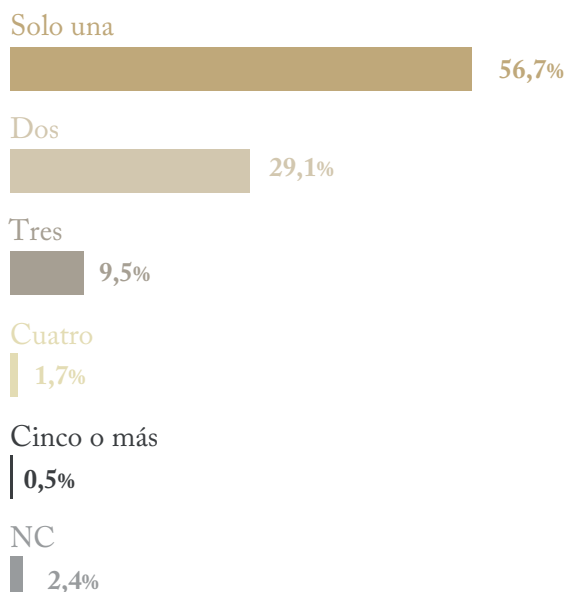
¿De los siguientes patrimonios o productos financieros, indique de cuáles disponen en la actualidad sus padres?



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

Base: 250 entrevistas

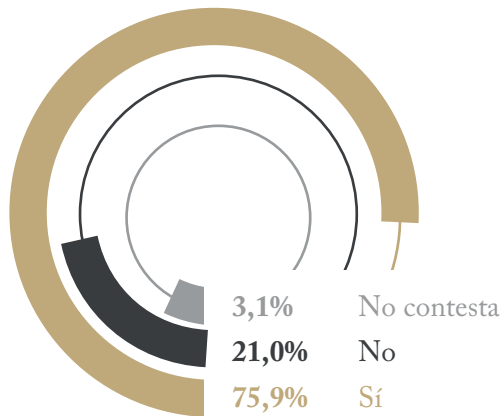
¿De cuántas viviendas en propiedad dispone actualmente?



Base: 250 entrevistas

Patrimonio

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



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

Hombre



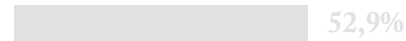
Mujer



Con vivienda propia



Sin vivienda propia



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

Necesidades económicas

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

Muy importante ■ Algo importante ■ Poco importante ■ Nada importante ■ No contesta ■

Viajar y disfrutar de una jubilación de calidad



Mantener su nivel/calidad de vida actual



Contratar ayuda en casa/de cuidado



Poder ayudar economicamente a un familiar o ser cercano



Realizar una reforma en casa



Base: 250 entrevistas

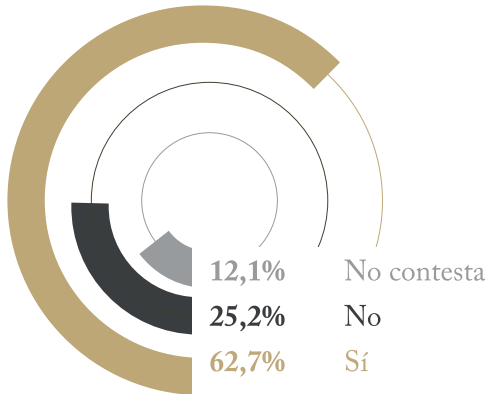
Lo más importante para los hijos es que sus padres puedan disfrutar de una jubilación de calidad y, en segundo lugar, que dispongan de esos ahorros para poder mantener su nivel de vida actual.

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

Sénior de Barcelona

Necesidades económicas

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



También consideran importante unos servicios médicos de calidad

Otras necesidades importantes:

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

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

Aumento de pensiones **35,1%**

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

Poder cubrir gastos **31,2%**

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

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

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

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

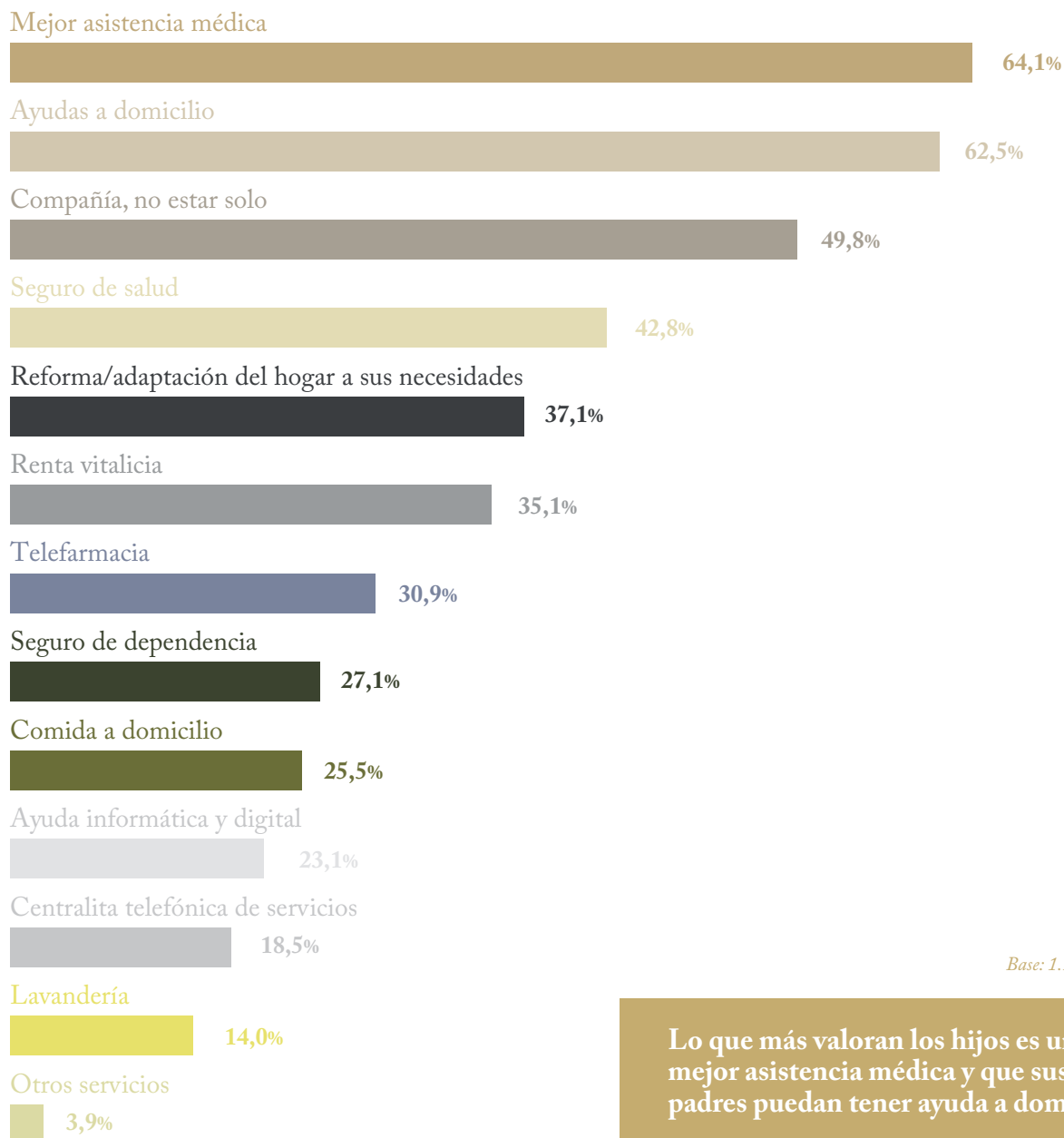
Contratar ayuda en casa/de cuidados **21,1%**

Más ayudas (sin espec.) **3,3%**

Base: 1.100 entrevistas

Servicios prioritarios en la vejez

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

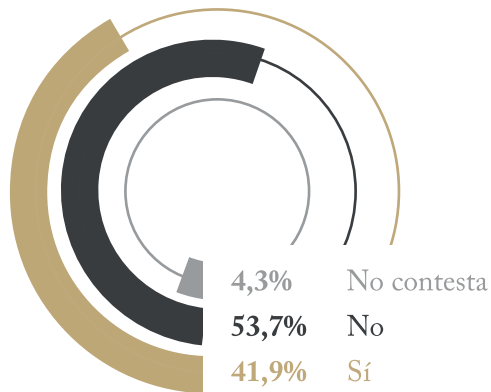




**Bloque 2:
Grado de conocimiento y canales
prioritarios de información**

Productos de licuación patrimonial

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



Tipos de productos que le ofrecen



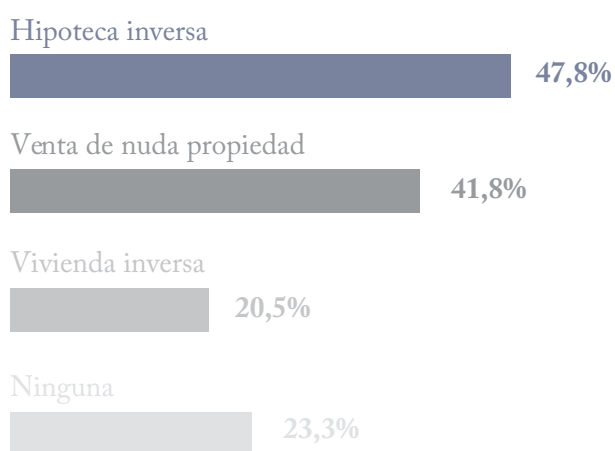
Base: 1.100 entrevistas

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

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

Conocimiento sobre productos de licuación patrimonial

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



Base: 250 entrevistas

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

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

Hipoteca inversa (Base: 120 entrevistas)



Venta de nuda propiedad (Base: 104 entrevistas)



Vivienda inversa (Base: 51 entrevistas)



Base sabría dirigirse: 1.100 entrevistas

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

Informe Registradores (ver anexo)

Canal de conocimiento sobre productos financieros

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

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

Por un amigo/ familiar/ conocido



TV



En la entidad bancaria



Prensa



Internet



Redes sociales



Por su trabajo/ estudios



Radio



Otros medios



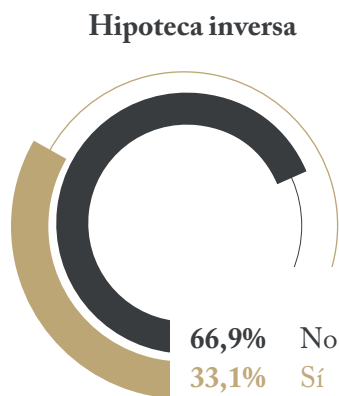
Tanto la hipoteca inversa como la nuda propiedad se han conocido más a través de un familiar o un amigo mientras que la vivienda inversa a través de la televisión a diferencia de los padres que lo hacían por la TV (37%).



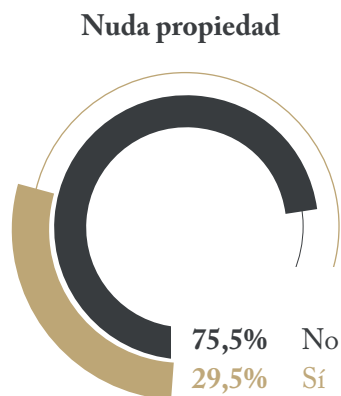
Bloque 3:
Nivel de predisposición y frenos
a la contratación

Contratación

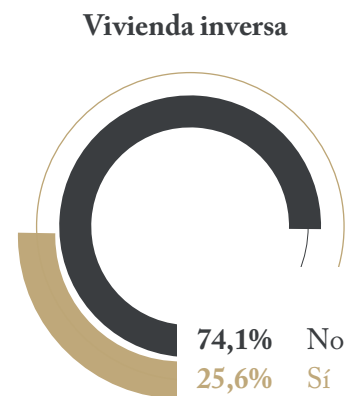
¿Cree usted que sus padres estarían dispuestos a contratar ...?



Base: 120 entrevistas



Base: 104 entrevistas



Base: 51 entrevistas

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

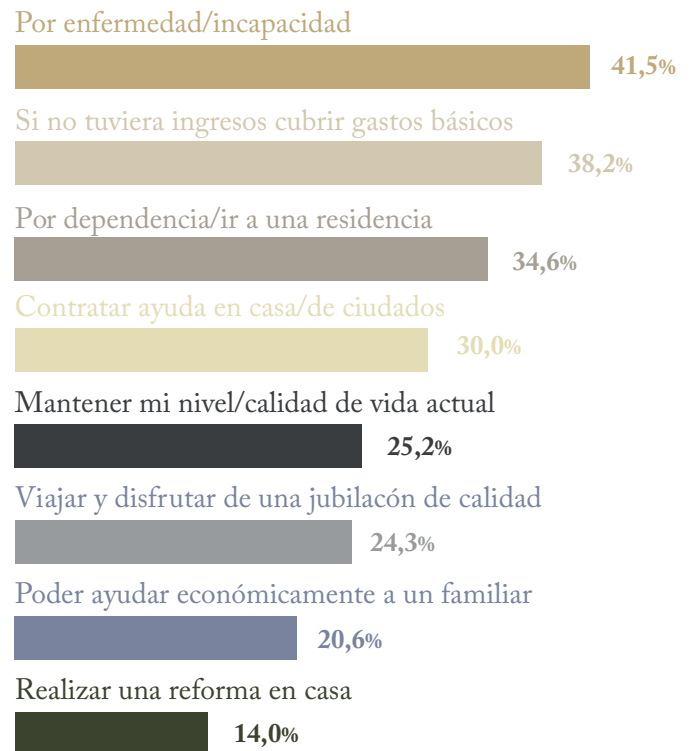
Servicios prioritarios en la vejez

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



Base: 133 entrevistas

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

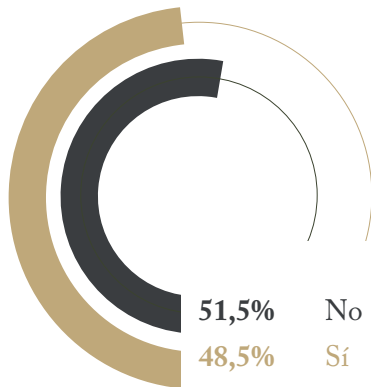


Base: 250 entrevistas

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

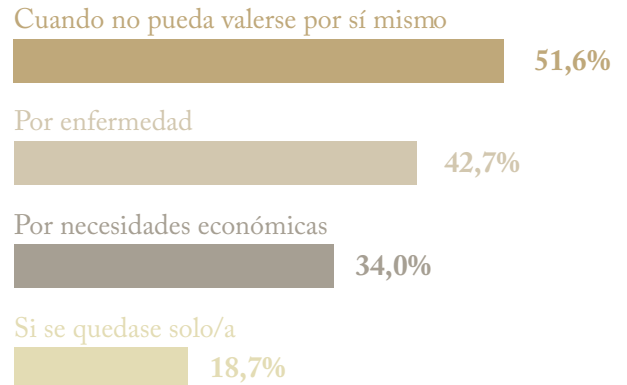
Cambio de lugar de residencia

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



Base: 121 entrevistas

¿Cuándo?



Base: 121 entrevistas

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

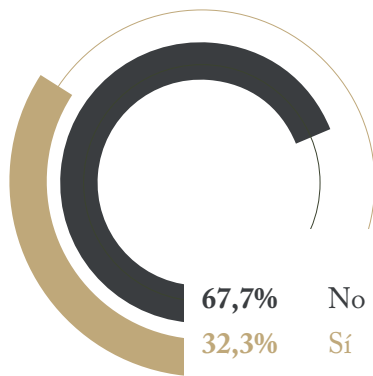
Casi la mitad de los hijos piensan que sus padres creen se marcharían del hogar para trasladarse a otro lugar, frente al 37% que no piensan que lo harían.

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

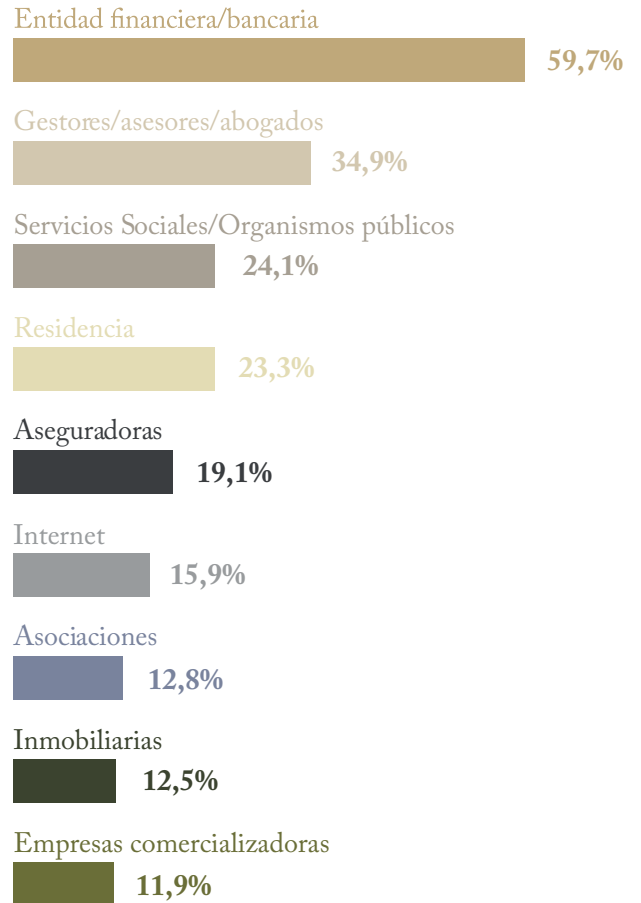
Conocimiento sobre proveedores

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

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



Base: 250 entrevistas



Base sí sabría dirigirse: 81 entrevistas

Conocimiento sobre proveedores

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

Mucha confianza



Alguna confianza



Poca confianza



Ninguna confianza



NS/NC

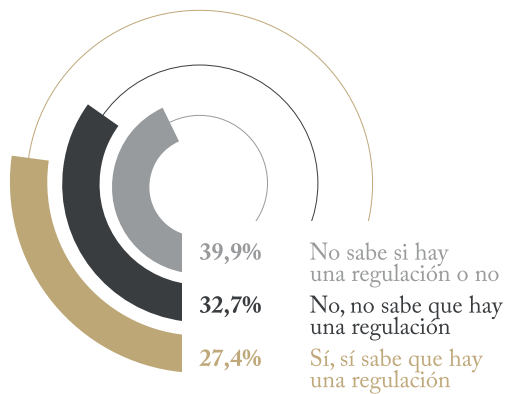


Base: 250 entrevistas

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

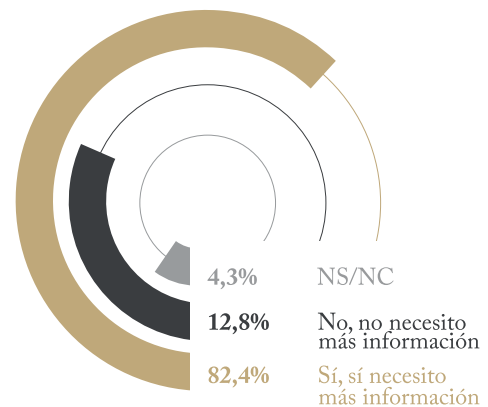
Conocimiento sobre regulación y canales

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



Base: 250 entrevistas

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

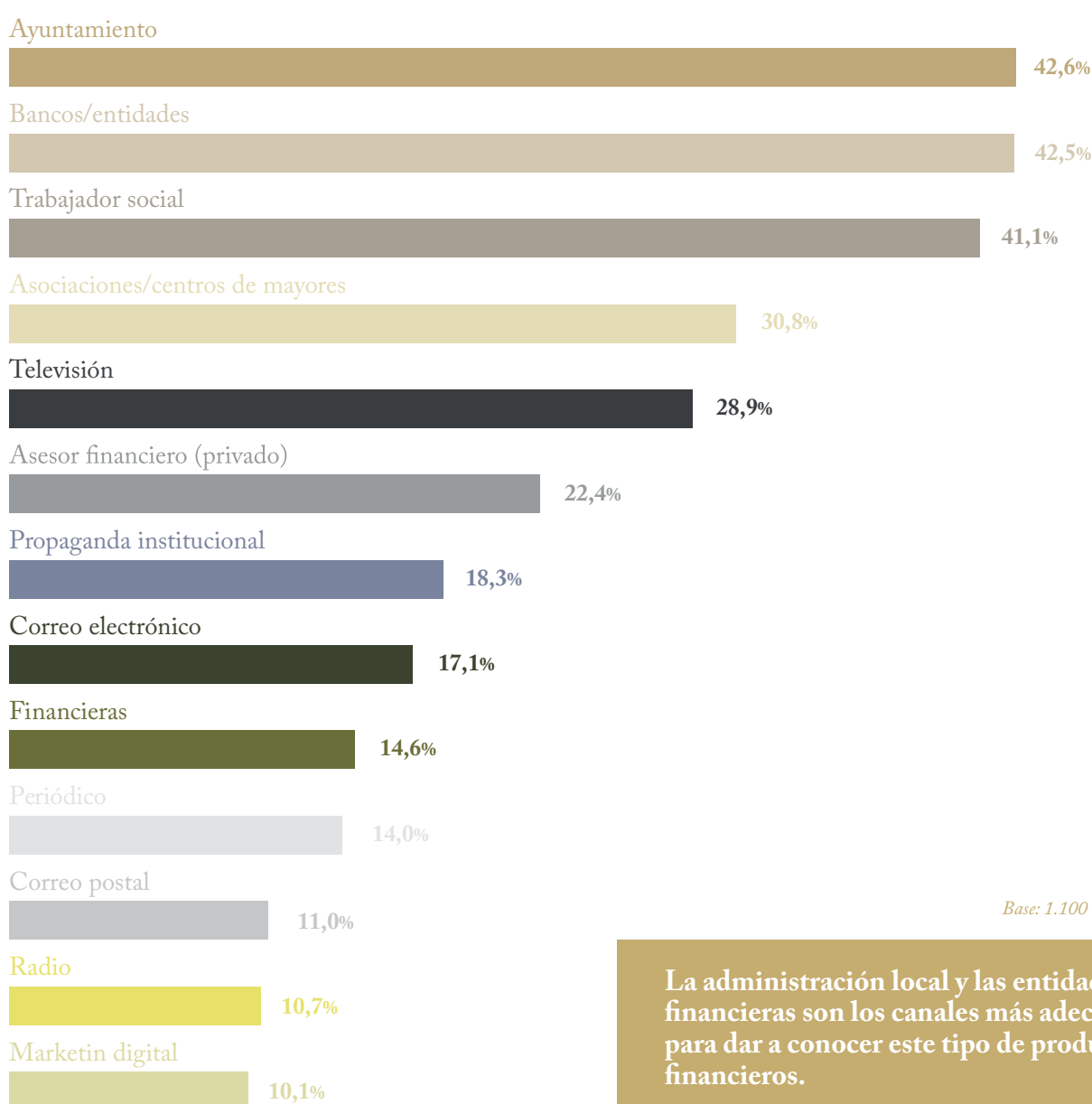


Base: 250 entrevistas

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

Conocimiento sobre regulación y canales

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



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

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



II. Análisis cualitativo

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

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

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

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

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

III. Conclusiones

III. Conclusiones

1.

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

2.

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

3.

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

4.

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

5.

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

6.

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

7.

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

8.

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

9.


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

10.

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



ANEXOS



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



COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)	TOTAL
Andalucía	363	247	264	248	250	257	167	219	325	368	2.708
Aragón	19	37	48	33	38	38	19	33	31	33	323
Asturias, Principado de	34	29	29	55	31	35	21	37	45	59	375
Baleares, Illes	83	64	64	85	80	47	50	34	95	71	673
Canarias	151	121	147	117	141	83	94	87	138	158	1.237
Cantabria	16	16	12	21	14	17	15	18	20	16	165
Castilla y León	62	45	46	43	51	45	27	25	34	60	438
Castilla - La Mancha	67	41	24	28	27	26	38	43	52	59	405
Cataluña	222	216	217	200	241	198	161	184	195	232	2.066
Extremadura	36	21	16	13	14	15	16	16	27	26	200
Galicia	57	54	39	75	93	63	28	48	40	56	553
Madrid, Comunidad de	201	215	230	277	271	525	168	242	335	316	2.780
Murcia, Región de	73	55	50	44	33	61	46	55	63	64	544
Navarra, Comunidad Foral de	8	11	6	17	11	11	3	10	8	17	102
País Vasco	33	32	23	23	38	35	33	34	33	33	317
Rioja, La	11	13	16	20	15	20	15	21	21	13	165
Comunitat Valenciana	322	295	281	303	347	292	239	295	392	526	3.292
Ceuta	0	2	1	0	0	2	2	1	4	0	12
Melilla	1	3	0	1	2	1	0	1	1	0	10
Nacional	1.758	1.512	1.512	1.602	1.695	1.768	1.140	1.395	1.854	2.107	16.343

10 primeros municipios (s/población)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)	TOTAL
Madrid	147	150	168	192	173	220	109	155	223	121	1.658
Barcelona	70	56	56	57	52	57	45	39	44	27	503
València	50	47	46	42	50	46	33	34	47	37	432
Sevilla	15	14	15	20	11	20	17	27	38	14	191
Zaragoza	11	20	18	17	17	21	10	18	14	15	161
Málaga	20	22	29	26	30	30	25	28	36	14	260
Murcia	19	16	9	12	9	13	19	20	18	11	146
Palma	23	10	17	24	21	8	19	6	30	14	172
Palmas de Gran Canaria (Las)	11	6	4	8	9	2	7	9	10	4	70
Bilbao	7	6	5	7	4	5	6	3	6	4	53

10 primeros municipios (s/ núm. operaciones)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)	TOTAL
Madrid	147	150	168	192	173	220	109	155	223	121	1.658
Barcelona	70	56	56	57	52	57	45	39	44	27	503
València	50	47	46	42	50	46	33	34	47	37	432
Málaga	20	22	29	26	30	30	25	28	36	14	260
Torre Vieja	24	20	16	21	20	23	13	15	23	15	190
Arona	21	26	28	12	21	13	16	12	24	18	191
Alicante/Alacant	22	12	17	21	20	17	15	17	34	20	195
Sevilla	15	14	15	20	11	20	17	27	38	14	191
Zaragoza	11	20	18	17	17	21	10	18	14	15	161
Murcia	19	16	9	12	9	13	19	20	18	11	146

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)
Andalucía	-	-32,0%	6,9%	-6,1%	0,8%	2,8%	-35,0%	31,1%	48,4%	126,5%
Aragón	-	94,7%	29,7%	-31,3%	15,2%	0,0%	-50,0%	42,1%	14,8%	112,9%
Asturias, Principado de	-	-14,7%	0,0%	89,7%	-43,6%	12,9%	-40,0%	76,2%	21,6%	162,2%
Baleares, Illes	-	-22,9%	0,0%	32,8%	-5,9%	-41,3%	6,4%	-32,0%	179,4%	49,5%
Canarias	-	-19,9%	21,5%	-20,4%	20,5%	-41,1%	13,3%	-7,4%	58,6%	129,0%
Cantabria	-	0,0%	-25,0%	75,0%	-33,3%	21,4%	-11,8%	20,0%	11,1%	60,0%
Castilla y León	-	-27,4%	2,2%	-6,5%	18,6%	-11,8%	-40,0%	-7,4%	36,0%	252,9%
Castilla - La Mancha	-	-38,8%	-41,5%	16,7%	-3,6%	-3,7%	46,2%	13,2%	20,9%	126,9%
Cataluña	-	-2,7%	0,5%	-7,8%	20,5%	-17,8%	-18,7%	14,3%	6,0%	137,9%
Extremadura	-	-41,7%	-23,8%	-18,8%	7,7%	7,1%	6,7%	0,0%	68,8%	92,6%
Galicia	-	-5,3%	-27,8%	92,3%	24,0%	-32,3%	-55,6%	71,4%	-16,7%	180,0%
Madrid, Comunidad de	-	7,0%	7,0%	20,4%	-2,2%	93,7%	-68,0%	44,0%	38,4%	88,7%
Murcia, Región de	-	-24,7%	-9,1%	-12,0%	-25,0%	84,8%	-24,6%	19,6%	14,5%	103,2%
Navarra, Comunidad Foral de	-	37,5%	-45,5%	183,3%	-35,3%	0,0%	-72,7%	233,3%	-20,0%	325,0%
País Vasco	-	-3,0%	-28,1%	0,0%	65,2%	-7,9%	-5,7%	3,0%	-2,9%	100,0%
Rioja, La	-	18,2%	23,1%	25,0%	-25,0%	33,3%	-25,0%	40,0%	0,0%	23,8%
Comunitat Valenciana	-	-8,4%	-4,7%	7,8%	14,5%	-15,9%	-18,2%	23,4%	32,9%	168,4%
Ceuta	-	-	-50,0%	-	-	-	0,0%	-50,0%	300,0%	-
Melilla	-	200,0%	-	-	100,0%	-50,0%	-	-	0,0%	-
Nacional	-	-14,0%	0,0%	6,0%	5,8%	4,3%	-35,5%	22,4%	32,9%	127,3%

10 primeros municipios (s/ población)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)
Madrid	-	2,0%	12,0%	14,3%	-9,9%	27,2%	-50,5%	42,2%	43,9%	8,5%
Barcelona	-	-20,0%	0,0%	1,8%	-8,8%	9,6%	-21,1%	-13,3%	12,8%	22,7%
Valencia	-	-6,0%	-2,1%	-8,7%	19,0%	-8,0%	-28,3%	3,0%	38,2%	57,4%
Sevilla	-	-6,7%	7,1%	33,3%	-45,0%	81,8%	-15,0%	58,8%	40,7%	-26,3%
Zaragoza	-	81,8%	-10,0%	-5,6%	0,0%	23,5%	-52,4%	80,0%	-22,2%	114,3%
Málaga	-	10,0%	31,8%	-10,3%	15,4%	0,0%	-16,7%	12,0%	28,6%	-22,2%
Murcia	-	-15,8%	-43,8%	33,3%	-25,0%	44,4%	46,2%	5,3%	-10,0%	22,2%
Palma	-	-56,5%	70,0%	41,2%	-12,5%	-61,9%	137,5%	-68,4%	400,0%	-6,7%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-45,5%	-33,3%	100,0%	12,5%	-77,8%	250,0%	28,6%	11,1%	-20,0%
Bilbao	-	-14,3%	-16,7%	40,0%	-42,9%	25,0%	20,0%	-50,0%	100,0%	33,3%

10 primeros municipios (s/ núm. Operaciones)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)
Madrid	-	2,0%	12,0%	14,3%	-9,9%	27,2%	-50,5%	42,2%	43,9%	8,5%
Barcelona	-	-20,0%	0,0%	1,8%	-8,8%	9,6%	-21,1%	-13,3%	12,8%	22,7%
Valencia	-	-6,0%	-2,1%	-8,7%	19,0%	-8,0%	-28,3%	3,0%	38,2%	57,4%
Málaga	-	10,0%	31,8%	-10,3%	15,4%	0,0%	-16,7%	12,0%	28,6%	-22,2%
Torrevieja	-	-16,7%	-20,0%	31,3%	-4,8%	15,0%	-43,5%	15,4%	53,3%	30,4%
Arona	-	23,8%	7,7%	-57,1%	75,0%	-38,1%	23,1%	-25,0%	100,0%	50,0%
Alicante/Alacant	-	-45,5%	41,7%	23,5%	-4,8%	-15,0%	-11,8%	13,3%	100,0%	17,6%
Sevilla	-	-6,7%	7,1%	33,3%	-45,0%	81,8%	-15,0%	58,8%	40,7%	-26,3%
Zaragoza	-	81,8%	-10,0%	-5,6%	0,0%	23,5%	-52,4%	80,0%	-22,2%	114,3%
Murcia	-	-15,8%	-43,8%	33,3%	-25,0%	44,4%	46,2%	5,3%	-10,0%	22,2%

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.er semestre)
Andalucía	100,8	102,4	95,8	98,0	93,4	99,2	101,3	99,6	108,0	96,9
Aragón	69,0	75,5	74,9	74,2	78,0	82,0	76,0	94,3	107,1	123,5
Asturias, Principado de	80,7	88,1	111,3	87,8	78,4	84,1	83,6	78,5	99,1	101,7
Baleares, Illes	114,0	113,4	96,8	107,9	106,0	108,7	95,2	110,9	102,4	117,2
Canarias	77,2	70,0	74,7	79,0	75,6	83,8	80,0	89,9	89,1	73,3
Cantabria	95,9	96,0	93,9	77,5	76,5	86,5	96,7	114,7	110,8	97,7
Castilla y León	100,3	82,7	96,0	102,4	103,5	94,4	95,4	83,2	115,3	104,6
Castilla - La Mancha	98,7	85,3	86,0	108,1	97,7	113,4	79,1	92,5	96,9	105,7
Cataluña	83,8	83,3	81,4	84,9	90,7	84,9	83,7	89,6	92,3	97,6
Extremadura	105,8	114,6	101,2	108,7	79,0	102,9	102,3	103,2	116,1	68,2
Galicia	91,2	96,0	81,1	91,0	94,1	90,4	77,2	120,4	116,6	98,2
Madrid, Comunidad de	92,5	90,9	86,3	89,3	92,2	99,1	91,8	108,0	94,7	100,2
Murcia, Región de	80,6	105,6	84,8	88,8	111,0	97,9	95,8	94,8	89,0	94,0
Navarra, Comunidad Foral de	94,9	87,1	72,2	128,3	97,6	128,1	-	117,0	116,5	96,8
País Vasco	85,4	74,1	82,0	85,5	88,9	90,9	96,2	87,2	98,1	91,2
Rioja, La	87,6	82,7	129,0	108,5	85,3	94,2	98,6	105,4	106,2	-
Comunitat Valenciana	104,2	98,6	94,2	100,2	98,2	100,2	99,7	101,9	99,5	100,3
Ceuta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nacional	94,3	91,9	88,4	92,9	92,5	96,0	92,3	99,7	99,2	98,0

10 primeros municipios (s/población)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.er semestre)
Madrid	88,0	87,7	83,8	86,5	90,8	91,4	89,9	105,4	87,1	100,2
Barcelona	82,1	79,3	76,5	78,4	86,6	81,6	76,5	86,6	90,9	99,9
Valencia	93,2	87,7	86,9	75,4	88,1	101,2	87,4	92,6	84,4	96,2
Sevilla	83,9	119,6	80,8	87,1	71,1	78,9	96,3	85,6	110,2	90,9
Zaragoza	74,9	72,9	69,3	76,3	67,9	76,8	79,1	96,8	79,4	128,3
Málaga	90,1	95,5	85,6	101,5	88,9	99,5	111,9	94,3	102,2	80,8
Murcia	95,1	94,9	90,8	87,6	111,6	102,6	98,8	96,3	98,0	128,6
Palma	109,4	98,3	103,3	88,3	92,1	98,7	107,1	-	95,8	141,1
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-	98,0	98,0	-	-	75,3	76,9	-
Bilbao	-	75,8	-	-	-	-	100,2	-	85,2	-

10 primeros municipios s/ núm. Operaciones	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.er semestre)
Madrid	88,0	87,7	83,8	86,5	90,8	91,4	89,9	105,4	87,1	100,2
Barcelona	82,1	79,3	76,5	78,4	86,6	81,6	76,5	86,6	90,9	99,9
Valencia	93,2	87,7	86,9	75,4	88,1	101,2	87,4	92,6	84,4	96,2
Málaga	90,1	95,5	85,6	101,5	88,9	99,5	111,9	94,3	102,2	80,8
Torre Vieja	66,5	61,8	71,5	67,6	64,1	71,3	84,2	75,1	61,7	68,2
Arona	68,4	65,2	60,2	73,4	68,4	71,7	65,4	82,3	79,4	55,8
Alicante/Alacant	88,7	88,7	75,6	88,7	96,2	97,1	105,4	90,4	102,9	87,5
Sevilla	83,9	119,6	80,8	87,1	71,1	78,9	96,3	85,6	110,2	90,9
Zaragoza	74,9	72,9	69,3	76,3	67,9	76,8	79,1	96,8	79,4	128,3
Murcia	95,1	94,9	90,8	87,6	111,6	102,6	98,8	96,3	98,0	128,6

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.er semestre)
Andalucía	-	1,6%	-6,5%	2,3%	-4,8%	6,3%	2,0%	-1,7%	8,4%	-10,3%
Aragón	-	9,4%	-0,7%	-1,0%	5,2%	5,1%	-7,3%	24,1%	13,6%	15,3%
Asturias, Principado de	-	9,1%	26,3%	-21,1%	-10,7%	7,2%	-0,6%	-6,0%	26,1%	2,7%
Baleares, Illes	-	-0,5%	-14,6%	11,4%	-1,8%	2,6%	-12,4%	16,5%	-7,7%	14,4%
Canarias	-	-9,3%	6,8%	5,6%	-4,2%	10,8%	-4,6%	12,3%	-0,9%	-17,8%
Cantabria	-	0,1%	-2,2%	-17,4%	-1,4%	13,2%	11,8%	18,6%	-3,4%	-11,9%
Castilla y León	-	-17,5%	16,1%	6,6%	1,1%	-8,8%	1,1%	-12,8%	38,6%	-9,3%
Castilla - La Mancha	-	-13,6%	0,8%	25,7%	-9,6%	16,1%	-30,3%	17,1%	4,7%	9,1%
Cataluña	-	-0,6%	-2,3%	4,3%	6,9%	-6,5%	-1,3%	7,0%	3,1%	5,8%
Extremadura	-	8,3%	-11,7%	7,4%	-27,3%	30,2%	-0,6%	0,9%	12,6%	-41,3%
Galicia	-	5,3%	-15,5%	12,2%	3,4%	-3,9%	-14,6%	56,0%	-3,2%	-15,7%
Madrid, Comunidad de	-	-1,7%	-5,1%	3,6%	3,2%	7,4%	-7,3%	17,6%	-12,4%	5,8%
Murcia, Región de	-	31,0%	-19,7%	4,7%	25,0%	-11,8%	-2,2%	-1,0%	-6,2%	5,7%
Navarra, Comunidad Foral de	-	-8,1%	-17,1%	77,7%	-24,0%	31,3%	-	-	-0,4%	-16,9%
País Vasco	-	-13,2%	10,6%	4,3%	3,9%	2,3%	5,8%	-9,4%	12,5%	-7,1%
Rioja, La	-	-5,6%	56,0%	-15,9%	-21,4%	10,5%	4,7%	6,9%	0,7%	-
Comunitat Valenciana	-	-5,3%	-4,6%	6,5%	-2,0%	2,0%	-0,5%	2,2%	-2,4%	0,8%
Ceuta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nacional	-	-2,5%	-3,9%	5,1%	-0,3%	3,7%	-3,8%	8,0%	-0,5%	-1,2%

10 primeros municipios (s/ población)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.er semestre)
Madrid	-	-0,4%	-4,5%	3,2%	5,0%	0,7%	-1,6%	17,2%	-17,3%	15,1%
Barcelona	-	-3,4%	-3,5%	2,5%	10,4%	-5,8%	-6,2%	13,2%	4,9%	9,9%
València	-	-5,9%	-0,9%	-13,2%	16,9%	-13,7%	-13,7%	6,0%	-8,8%	13,9%
Sevilla	-	42,5%	-32,5%	7,9%	-18,4%	11,0%	22,1%	-11,2%	28,7%	-17,5%
Zaragoza	-	-2,7%	-4,9%	10,1%	-11,1%	13,2%	3,0%	22,4%	-18,0%	61,7%
Málaga	-	6,0%	-10,4%	18,6%	-12,3%	11,9%	12,4%	-15,7%	8,4%	-20,9%
Murcia	-	-0,2%	-4,3%	-3,6%	27,4%	-8,1%	-3,7%	-2,5%	1,7%	31,2%
Palma	-	-10,1%	5,0%	-14,4%	4,3%	7,1%	8,6%	-	-	47,2%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-	-	0,0%	-	-	-	-	-
Bilbao	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

10 primeros municipios s/ núm. Operaciones	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.er semestre)
Madrid	-	-0,4%	-4,5%	3,2%	5,0%	0,7%	-1,6%	17,2%	-17,3%	15,1%
Barcelona	-	-3,4%	-3,5%	2,5%	10,4%	-5,8%	-6,2%	13,2%	4,9%	9,9%
València	-	-5,9%	-0,9%	-13,2%	16,9%	-13,7%	-13,7%	6,0%	-8,8%	13,9%
Málaga	-	6,0%	-10,4%	18,6%	-12,3%	11,9%	12,4%	-15,7%	8,4%	-20,9%
Torreveja	-	-7,0%	15,7%	-5,5%	-5,1%	11,3%	18,0%	-10,8%	-17,9%	10,6%
Arona	-	-4,7%	-7,6%	21,9%	-6,8%	4,8%	-8,8%	25,9%	-3,5%	-29,7%
Alicante/Alacant	-	-5,4%	-9,9%	17,4%	8,5%	0,9%	8,6%	-14,2%	13,8%	-15,0%
Sevilla	-	42,5%	-32,5%	7,9%	-18,4%	11,0%	22,1%	-11,2%	28,7%	-17,5%
Zaragoza	-	-2,7%	-4,9%	10,1%	-11,1%	13,2%	3,0%	22,4%	-18,0%	61,7%
Murcia	-	-0,2%	-4,3%	-3,6%	27,4%	-8,1%	-3,7%	-2,5%	1,7%	31,2%

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

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)
Andalucía	121.869	149.208	122.559	151.355	125.184	164.066	147.178	178.688	254.177	169.522
Aragón	68.700	108.815	87.637	77.635	104.218	138.138	115.317	146.305	167.188	232.962
Asturias, Principado de	88.765	118.752	136.155	100.129	121.665	104.894	86.367	111.227	195.218	247.568
Baleares, Illes	204.073	176.215	206.726	257.174	269.969	239.940	222.919	295.601	332.078	518.391
Canarias	115.956	131.222	128.513	146.703	147.807	172.819	179.198	218.512	224.755	240.910
Cantabria	111.457	108.323	189.523	125.822	94.785	153.750	144.546	285.902	155.241	237.544
Castilla y León	112.335	173.648	115.950	107.424	123.459	132.808	90.728	113.920	120.584	232.347
Castilla - La Mancha	79.097	84.775	77.000	93.841	103.534	97.603	89.569	110.816	103.746	105.868
Cataluña	135.238	149.716	142.336	160.997	182.398	181.653	173.729	193.698	260.361	262.898
Extremadura	96.309	160.968	88.900	112.544	82.358	109.284	146.798	101.000	132.913	122.379
Galicia	92.990	86.033	104.000	104.592	121.098	131.490	121.458	166.836	197.777	205.692
Madrid, Comunidad de	183.261	199.724	195.283	227.958	232.825	254.223	241.587	296.454	316.831	299.613
Murcia, Región de	76.352	109.240	82.373	95.749	134.564	91.165	96.668	103.990	112.894	121.538
Navarra, Comunidad Foral de	123.360	123.893	84.074	139.974	150.778	159.561	-	118.131	122.082	114.048
País Vasco	225.084	184.393	197.159	235.647	183.142	235.788	217.790	265.478	428.951	322.584
Rioja, La	68.689	79.292	115.097	81.500	73.110	119.933	98.437	129.058	93.169	-
Comunitat Valenciana	129.272	118.195	130.534	134.075	132.226	145.674	139.398	154.863	167.792	162.838
Ceuta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nacional	134.543	145.813	143.003	163.264	163.499	185.188	167.324	201.071	235.767	225.438

10 primeros municipios (s/población)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)
Madrid	200.648	213.554	212.200	248.944	257.907	299.120	258.400	342.104	315.956	332.582
Barcelona	147.952	189.510	191.797	187.470	216.717	215.383	216.820	305.602	422.898	350.176
Valencia	125.627	99.817	111.967	91.462	133.283	170.179	149.868	141.972	150.254	173.327
Sevilla	87.773	284.820	108.368	103.512	104.567	84.000	145.140	140.868	321.081	144.802
Zaragoza	81.388	114.005	99.301	89.896	105.157	145.855	125.270	154.561	174.381	255.290
Málaga	113.922	134.550	108.341	139.100	123.106	174.665	156.351	156.312	270.536	126.906
Murcia	91.113	91.176	96.015	111.562	130.800	99.774	112.386	104.982	150.242	174.522
Palma	189.442	99.222	224.607	278.413	308.387	187.303	201.735	-	348.549	586.296
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-	145.338	144.175	-	-	207.384	171.156	-
Bilbao	-	167.633	-	-	-	-	209.221	-	236.485	-

10 primeros municipios (s/ núm. operaciones)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)
Madrid	200.648	213.554	212.200	248.944	257.907	299.120	258.400	342.104	315.956	332.582
Barcelona	147.952	189.510	191.797	187.470	216.717	215.383	216.820	305.602	422.898	350.176
Valencia	125.627	99.817	111.967	91.462	133.283	170.179	149.868	141.972	150.254	173.327
Málaga	113.922	134.550	108.341	139.100	123.106	174.665	156.351	156.312	270.536	126.906
Torreveja	89.105	64.270	97.847	80.366	83.068	100.788	95.660	108.036	108.642	82.418
Arona	112.536	90.135	85.000	136.500	125.311	169.855	162.323	158.292	254.707	185.877
Alicante/Alacant	104.639	113.835	88.950	102.526	130.684	148.070	169.557	130.603	216.280	184.527
Sevilla	87.773	284.820	108.368	103.512	104.567	84.000	145.140	140.868	321.081	144.802
Zaragoza	81.388	114.005	99.301	89.896	105.157	145.855	125.270	154.561	174.381	255.290
Murcia	91.113	91.176	96.015	111.562	130.800	99.774	112.386	104.982	150.242	174.522

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

COMUNIDADES AUTÓNOMAS	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)
Andalucía	-	22,4%	-17,9%	23,5%	-17,3%	31,1%	-10,3%	21,4%	42,2%	-33,3%
Aragón	-	58,4%	-19,5%	-11,4%	34,2%	32,5%	-16,5%	26,9%	14,3%	39,3%
Asturias, Principado de	-	33,8%	14,7%	-26,5%	21,5%	-13,8%	-17,7%	28,8%	75,5%	26,8%
Baleares, Illes	-	-13,7%	17,3%	24,4%	5,0%	-11,1%	-7,1%	32,6%	12,3%	56,1%
Canarias	-	13,2%	-2,1%	14,2%	0,8%	16,9%	3,7%	21,9%	2,9%	7,2%
Cantabria	-	-2,8%	75,0%	-33,6%	-24,7%	62,2%	-6,0%	97,8%	-45,7%	53,0%
Castilla y León	-	54,6%	-33,2%	-7,4%	14,9%	7,6%	-31,7%	25,6%	5,8%	92,7%
Castilla - La Mancha	-	7,2%	-9,2%	21,9%	10,3%	-5,7%	-8,2%	23,7%	-6,4%	2,0%
Cataluña	-	10,7%	-4,9%	13,1%	13,3%	-0,4%	-4,4%	11,5%	34,4%	1,0%
Extremadura	-	67,1%	-44,8%	26,6%	-26,8%	32,7%	34,3%	-31,2%	31,6%	-7,9%
Galicia	-	-7,5%	20,9%	0,6%	15,8%	8,6%	-7,6%	37,4%	18,5%	4,0%
Madrid, Comunidad de	-	9,0%	-2,2%	16,7%	2,1%	9,2%	-5,0%	22,7%	6,9%	-5,4%
Murcia, Región de	-	43,1%	-24,6%	16,2%	40,5%	-32,3%	6,0%	7,6%	8,6%	7,7%
Navarra, Comunidad Foral de	-	0,4%	-32,1%	66,5%	7,7%	5,8%	-	-	3,3%	-6,6%
País Vasco	-	-18,1%	6,9%	19,5%	-22,3%	28,7%	-7,6%	21,9%	61,6%	-24,8%
Rioja, La	-	15,4%	45,2%	-29,2%	-10,3%	64,0%	-17,9%	31,1%	-27,8%	-
Comunitat Valenciana	-	-8,6%	10,4%	2,7%	-1,4%	10,2%	-4,3%	11,1%	8,3%	-3,0%
Ceuta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Melilla	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nacional	-	8,4%	-1,9%	14,2%	0,1%	13,3%	-9,6%	20,2%	17,3%	-4,4%

10 primeros municipios (s/población)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)
Madrid	-	6,4%	-0,6%	17,3%	3,6%	16,0%	-13,6%	32,4%	-7,6%	5,3%
Barcelona	-	28,1%	1,2%	-2,3%	15,6%	0,7%	40,9%	38,4%	38,4%	-17,2%
València	-	-20,5%	12,2%	-18,3%	45,7%	27,7%	-11,9%	-5,3%	5,8%	15,4%
Sevilla	-	224,5%	-62,0%	-4,5%	1,0%	-19,7%	72,8%	-2,9%	127,9%	-54,9%
Zaragoza	-	40,1%	-12,9%	-9,5%	17,0%	38,7%	-14,1%	23,4%	12,8%	46,4%
Málaga	-	18,1%	-19,5%	28,4%	-11,5%	41,9%	-10,5%	0,0%	73,1%	-53,1%
Murcia	-	0,1%	5,3%	16,2%	17,2%	-23,7%	12,6%	-6,6%	43,1%	16,2%
Palma	-	-47,6%	126,4%	24,0%	10,8%	-39,3%	7,7%	-	-	68,2%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-	-	-0,8%	-	-	-	-17,5%	-
Bilbao	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

10 primeros municipios (s/ núm. operaciones)	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 (1.º semestre)
Madrid	-	6,4%	-0,6%	17,3%	3,6%	16,0%	-13,6%	32,4%	-7,6%	5,3%
Barcelona	-	28,1%	1,2%	-2,3%	15,6%	0,7%	40,9%	38,4%	38,4%	-17,2%
València	-	-20,5%	12,2%	-18,3%	45,7%	27,7%	-11,9%	-5,3%	5,8%	15,4%
Málaga	-	18,1%	-19,5%	28,4%	-11,5%	41,9%	-10,5%	0,0%	73,1%	-53,1%
Torreveja	-	-27,9%	52,2%	-17,9%	3,4%	21,3%	-5,1%	12,9%	0,6%	-24,1%
Arona	-	-19,9%	-5,7%	60,6%	-8,2%	35,5%	-4,4%	-2,5%	60,9%	-27,0%
Alicante/Alacant	-	8,8%	-21,9%	15,3%	27,5%	13,3%	14,5%	-23,0%	65,6%	-14,7%
Sevilla	-	224,5%	-62,0%	-4,5%	1,0%	-19,7%	72,8%	-2,9%	127,9%	-54,9%
Zaragoza	-	40,1%	-12,9%	-9,5%	17,0%	38,7%	-14,1%	23,4%	12,8%	46,4%
Murcia	-	0,1%	5,3%	16,2%	17,2%	-23,7%	12,6%	-6,6%	43,1%	16,2%

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

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

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)		TOTAL	
	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv		
Andalucía	325	38	228	19	232	32	238	10	208	42	237	20	154	13	217	2	287	38	342	26	2468	240
Aragón	17	2	35	2	48	0	33	0	38	0	36	2	18	1	26	1	25	6	28	5	304	19
Asturias, Principado de	33	1	29	0	29	0	55	0	30	1	34	1	21	0	35	2	41	4	53	6	360	15
Baleares, Illes	81	2	64	0	64	0	85	0	80	0	47	0	40	10	32	2	75	20	64	7	632	41
Canarias	146	5	121	0	147	0	117	0	138	3	83	0	94	0	87	0	132	6	154	4	1219	18
Cantabria	15	1	16	0	12	0	21	0	14	0	16	1	14	1	18	0	19	1	16	0	161	4
Castilla y León	60	2	45	0	43	3	49	2	49	2	42	3	25	2	24	1	33	1	57	3	420	18
Castilla - La Mancha	64	3	38	3	22	2	26	2	27	0	26	0	34	4	42	1	50	2	56	3	385	20
Cataluña	215	7	212	4	214	3	200	0	240	1	193	5	158	3	176	8	157	38	209	23	1974	92
Extremadura	35	1	17	4	13	3	12	1	14	0	15	0	16	0	16	0	27	0	26	0	191	9
Galicia	57	0	54	0	36	3	73	2	92	1	28	1	28	0	44	4	36	4	49	7	531	22
Madrid, Comunidad de	199	2	210	5	228	2	273	4	265	6	276	249	161	7	221	21	293	42	287	29	2413	367
Murcia, Región de	72	1	55	0	49	1	43	1	32	1	57	4	46	0	51	4	59	4	63	1	527	17
Navarra, Comunidad Foral de	8	0	11	0	6	0	17	0	10	1	9	2	3	0	9	1	8	0	15	2	96	6
País Vasco	32	1	32	0	22	1	23	0	38	0	30	5	28	5	31	3	16	17	22	11	274	43
Riopa, La	11	0	13	0	16	0	20	0	15	0	20	0	14	1	20	1	20	1	12	1	161	4
Comunitat Valenciana	317	5	294	1	279	2	293	10	342	5	288	4	239	0	291	4	379	13	515	11	3237	55
Ceuta	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0	2	0	2	0	1	0	4	0	0	0	12	0
Melilla	1	0	3	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	9	1
Nacional	1687	71	1474	38	1460	52	1571	31	1632	63	1471	297	1093	47	1340	55	1657	197	1968	139	15353	990

10 primeros municipios (s/población)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)		TOTAL	
	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv		
Madrid	145	2	146	4	166	2	188	4	168	5	210	10	104	5	137	18	190	33	98	23	1552	106
Barcelona	70	0	54	2	56	0	57	0	52	0	55	2	43	2	33	6	25	19	15	12	460	43
Valencia	47	3	47	0	46	0	41	1	50	0	45	1	33	0	30	4	44	3	31	6	414	18
Sevilla	13	2	14	0	14	1	20	0	10	1	19	1	16	1	27	0	26	12	12	2	171	20
Zaragoza	9	2	18	2	18	0	17	0	17	0	19	2	9	1	17	1	11	3	10	5	145	16
Málaga	18	2	16	6	23	6	26	0	23	7	26	4	14	11	28	0	29	7	13	1	216	44
Murcia	19	0	16	0	9	0	12	0	9	0	12	1	19	0	19	1	18	0	10	1	143	3
Palma	21	2	10	0	17	0	24	0	21	0	8	0	9	10	5	1	17	13	8	6	140	32
Palmas de Gran Canaria (Las)	11	0	6	0	4	0	8	0	9	0	2	0	7	0	9	0	8	2	3	1	67	3
Bilbao	6	1	6	0	4	1	7	0	4	0	4	1	6	0	3	0	4	4	4	0	48	5

10 primeros municipios (s/ núm. Operaciones)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)		TOTAL	
	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv	Nuda prop.	Hip.inv		
Madrid	145	2	146	4	166	2	188	4	168	5	210	10	104	5	137	18	190	33	98	23	1552	106
Barcelona	70	0	54	2	56	0	57	0	52	0	55	2	43	2	33	6	25	19	15	12	460	43
Valencia	47	3	47	0	46	0	41	1	50	0	45	1	33	0	30	4	44	3	31	6	414	18
Málaga	18	2	16	6	23	6	26	0	23	7	26	4	14	11	28	0	29	7	13	1	216	44
Torreveja	24	0	20	0	16	0	21	0	20	0	23	0	13	0	15	0	23	0	15	0	190	0
Arona	21	0	26	0	28	0	12	0	20	1	13	0	16	0	12	0	24	0	17	1	189	2
Alicante/Alicant	22	0	12	0	17	0	21	0	20	0	17	0	15	0	17	0	27	7	18	2	186	9
Sevilla	13	2	14	0	14	1	20	0	10	1	19	1	16	1	27	1	26	12	12	2	171	20
Zaragoza	9	2	18	2	18	0	17	0	17	0	19	2	9	1	17	1	11	3	10	5	145	16
Murcia	19	0	16	0	9	0	12	0	9	0	12	1	19	0	19	1	18	0	10	1	143	3

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

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1er semestre)	
	Nuda prop.	Hip.inv.	Nuda prop.	Hip.inv.	Nuda prop.	Hip.inv.	Nuda prop.	Hip.inv.	Nuda prop.	Hip.inv.	Nuda prop.	Hip.inv.	Nuda prop.	Hip.inv.	Nuda prop.	Hip.inv.	Nuda prop.	Hip.inv.	Nuda prop.	Hip.inv.
Andalucía	-	-	-29,8%	68,4%	1,8%	2,6%	-68,8%	320,0%	13,9%	-12,6%	320,0%	13,9%	-52,4%	-35,0%	-84,6%	40,9%	32,3%	1800,0%	19,2%	31,6%
Aragón	-	-	105,9%	0,0%	37,1%	-31,3%	-	15,2%	-	15,2%	-5,3%	-	-50,0%	-50,0%	0,0%	44,4%	-3,8%	500,0%	12,0%	-16,7%
Asturias, Principado de	-	-	-12,1%	-	0,0%	89,7%	-	-45,5%	-	13,3%	0,0%	-	0,0%	-38,2%	66,7%	17,1%	100,0%	29,3%	50,0%	
Baleares, Illes	-	-	-21,0%	-	0,0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-14,9%	-20,0%	-	-	134,4%	-14,7%	-65,0%
Canarias	-	-	-17,1%	-	21,5%	-20,4%	-	17,9%	-	17,9%	-39,9%	-	13,3%	-	-7,4%	-	51,7%	900,0%	16,7%	-33,3%
Cantabria	-	-	6,7%	-	-25,0%	75,0%	-	-33,3%	-	-33,3%	14,3%	-	-12,5%	0,0%	28,6%	5,6%	-	-	-15,8%	-
Castilla y León	-	-	-25,0%	-	-4,4%	-2,3%	-66,7%	100,0%	16,7%	100,0%	-14,3%	-	-40,5%	-33,3%	-4,0%	-50,0%	37,5%	0,0%	72,7%	200,0%
Castilla - La Mancha	-	-	-40,6%	0,0%	-42,1%	-33,3%	18,2%	0,0%	3,6%	3,6%	-3,7%	-	30,8%	-	23,5%	-75,0%	19,0%	100,0%	12,0%	50,0%
Cataluña	-	-	-1,4%	-42,9%	0,9%	-25,0%	-6,5%	-	20,0%	20,0%	-19,6%	-	400,0%	-18,1%	-40,0%	11,4%	166,7%	-10,8%	33,1%	-39,5%
Extremadura	-	-	-51,4%	300,0%	-23,5%	-25,0%	-7,7%	-66,7%	16,7%	16,7%	7,1%	-	6,7%	-	0,0%	-	68,8%	-	-	-
Galicia	-	-	-5,3%	-	-33,3%	-	102,8%	-	26,0%	26,0%	-32,6%	-	0,0%	-54,8%	57,1%	-	-18,2%	0,0%	36,1%	75,0%
Madrid, Comunidad de	-	-	5,5%	150,0%	8,6%	-60,0%	19,7%	100,0%	50,0%	50,0%	4,2%	4050,0%	-41,7%	-97,2%	200,0%	32,6%	100,0%	0,0%	-2,0%	-31,0%
Murcia, Región de	-	-	-23,6%	-	-10,9%	-	-12,2%	0,0%	-25,6%	0,0%	78,1%	300,0%	-19,3%	-	10,9%	15,7%	0,0%	6,8%	0,0%	-75,0%
Navarra, Comunidad Foral de	-	-	37,5%	-	-45,5%	-	183,3%	-	-41,2%	-	-10,0%	100,0%	-66,7%	-	200,0%	-	-11,1%	-	87,5%	-
País Vasco	-	-	0,0%	-	-31,3%	-	4,5%	-	65,2%	-	-6,7%	0,0%	-	0,0%	10,7%	-40,0%	466,7%	37,5%	-35,3%	-
Rioja, La	-	-	18,2%	-	23,1%	-	25,0%	-	-25,0%	-	33,3%	-	-30,0%	-	42,9%	0,0%	0,0%	0,0%	-40,0%	0,0%
Comunitat Valenciana	-	-	-7,3%	80,0%	-5,1%	100,0%	5,0%	400,0%	16,7%	-50,0%	-15,8%	-20,0%	-17,0%	-	21,8%	30,2%	225,0%	35,9%	-15,4%	-
Ceuta	-	-	-	-	-50,0%	-	-	-	-	-	-	-	0,0%	-	-	300,0%	-	-	-	-
Mejilla	-	-	200,0%	-	-	-	-	-	3,9%	3,9%	-50,0%	-	-	-	-	0,0%	-	-	-	-
Nacional	-	-	-12,6%	-46,5%	-0,9%	36,8%	7,6%	-40,4%	103,2%	103,2%	-9,9%	371,4%	-25,7%	84,2%	22,6%	17,0%	23,7%	258,2%	18,8%	-29,4%
10 primeros municipios (s/población)																				
Madrid	-	-	0,7%	100,0%	13,7%	-50,0%	13,3%	100,0%	-10,6%	-10,6%	25,0%	25,0%	100,0%	-50,5%	31,7%	260,0%	38,7%	83,3%	-48,4%	-30,3%
Barcelona	-	-	-22,9%	-	3,7%	-	1,8%	-	-8,8%	-	5,8%	-	-21,8%	0,0%	-23,3%	200,0%	-24,2%	216,7%	-40,0%	-36,8%
Valencia	-	-	0,0%	-	-2,1%	0,0%	-10,9%	-	22,0%	-	-10,0%	-	-26,7%	-	-9,1%	-	46,7%	-25,0%	100,0%	-
Sevilla	-	-	7,7%	-	0,0%	-	42,9%	-	50,0%	-	90,0%	0,0%	0,0%	0,0%	68,8%	-	-3,7%	-	-53,8%	-83,3%
Zaragoza	-	-	100,0%	0,0%	0,0%	-	-	-	0,0%	-	11,8%	-	-52,6%	-50,0%	88,9%	0,0%	-35,3%	200,0%	-9,1%	66,7%
Málaga	-	-	-11,1%	200,0%	43,8%	0,0%	13,0%	0,0%	-11,5%	-	13,0%	175,0%	-46,2%	175,0%	100,0%	-	3,6%	-	-55,2%	-85,7%
Murcia	-	-	-15,8%	-	-43,8%	-	33,3%	-	-25,0%	-	33,3%	-	58,3%	-	0,0%	-	-5,3%	-	-44,4%	-
Palma	-	-	-52,4%	-	70,0%	-	41,2%	-	-12,5%	-	-61,9%	-	12,5%	-	-44,4%	-90,0%	240,0%	1200,0%	-52,9%	-53,8%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-45,5%	-	-33,3%	-	100,0%	-	12,5%	-	-77,8%	-	250,0%	-	28,6%	-	-11,1%	-	-62,5%	-50,0%
Bilbao	-	-	0,0%	-	-33,3%	-	75,0%	-	-42,9%	-	0,0%	-	50,0%	-	-50,0%	-	33,3%	-	0,0%	-
10 primeros municipios (s/ núm. Operaciones)																				
Madrid	-	-	0,7%	100,0%	13,7%	-50,0%	13,3%	100,0%	-10,6%	-10,6%	25,0%	25,0%	100,0%	-50,5%	31,7%	260,0%	38,7%	83,3%	-48,4%	-30,3%
Barcelona	-	-	-22,9%	-	3,7%	-	1,8%	-	-8,8%	-	5,8%	-	-21,8%	0,0%	-23,3%	200,0%	-24,2%	216,7%	-40,0%	-36,8%
Valencia	-	-	0,0%	-	-2,1%	0,0%	-10,9%	-	22,0%	-	-10,0%	-	-26,7%	-	-9,1%	-	46,7%	-25,0%	100,0%	-
Málaga	-	-	-11,1%	200,0%	43,8%	0,0%	13,0%	0,0%	-11,5%	-	13,0%	175,0%	-46,2%	175,0%	100,0%	-	3,6%	-	-55,2%	-85,7%
Torrevieja	-	-	-16,7%	-	-20,0%	-	31,3%	-	-4,8%	-	15,0%	-	-43,5%	-	15,4%	-	53,3%	-	-34,8%	-
Arona	-	-	23,8%	-	7,7%	-	-57,1%	-	66,7%	-	-35,0%	-	23,1%	-	-25,0%	-	100,0%	-	-29,2%	-
Alicante/Alacant	-	-	-45,5%	-	41,7%	-	23,5%	-	-4,8%	-	-15,0%	-	-11,8%	-	13,3%	-	58,8%	-	-33,3%	-71,4%
Sevilla	-	-	7,7%	-	0,0%	-	42,9%	-	-50,0%	-	90,0%	0,0%	0,0%	0,0%	68,8%	-	-3,7%	-	-53,8%	-83,3%
Zaragoza	-	-	100,0%	0,0%	0,0%	-	-	-	0,0%	-	11,8%	-	-52,6%	-50,0%	88,9%	0,0%	-35,3%	200,0%	-9,1%	66,7%
Murcia	-	-	-15,8%	-	-43,8%	-	33,3%	-	-25,0%	-	33,3%	-	58,3%	-	0,0%	-	-5,3%	-	-44,4%	-

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

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)		TOTAL	
	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica
Andalucía	305	58	203	44	222	25	227	23	232	25	146	21	193	32	321	26	293	32	321	47	2.365	343
Aragón	15	4	27	14	34	14	26	7	33	5	17	2	23	4	29	4	29	4	53	6	263	60
Asturias, Principado de	30	4	27	2	28	6	29	6	31	4	21	0	30	7	41	7	84	11	60	11	339	36
Baleares, Illes	70	13	56	8	51	13	70	15	74	6	43	7	27	7	84	11	120	18	60	11	571	102
Canarias	129	22	103	18	114	33	94	23	116	25	77	8	77	17	70	17	120	18	144	14	1.042	195
Cantabria	16	0	16	0	11	1	21	0	13	1	14	3	14	1	13	5	20	0	16	0	154	11
Castilla y León	56	6	39	6	42	4	41	2	39	12	21	6	23	2	30	4	30	4	47	13	377	61
Castilla - La Mancha	52	15	38	3	20	4	24	4	24	3	22	4	36	2	39	4	45	7	38	21	388	67
Cataluña	182	40	186	30	198	19	201	40	182	16	136	25	168	16	169	26	194	38	194	38	1.785	281
Extremadura	30	6	21	0	16	0	13	0	14	0	14	2	16	0	23	4	22	4	22	4	184	16
Galicia	48	9	44	10	31	8	71	4	88	5	59	4	23	5	37	11	33	7	49	7	483	70
Madrid, Comunidad de	171	30	189	26	191	39	229	48	229	42	405	120	140	28	201	41	293	42	254	62	2.302	478
Murcia, Región de	59	14	51	4	42	8	38	6	29	4	51	10	41	5	45	10	53	10	44	20	463	91
Navarra, Comunidad Foral de	8	0	11	0	5	1	17	0	10	1	11	0	2	1	10	0	8	0	17	0	99	3
País Vasco	21	12	30	2	21	2	21	2	36	2	30	2	32	2	30	2	33	0	30	3	287	30
Rioja, La	9	2	13	0	16	0	17	3	15	0	14	6	12	3	17	4	19	2	0	13	132	33
Comunitat Valenciana	285	37	247	48	235	46	260	43	309	38	261	31	210	29	252	43	360	32	457	69	2.876	416
Ceuta	-	-	1	1	1	0	-	-	-	-	1	1	2	0	1	0	3	1	-	-	9	3
Melilla	-	-	1	0	-	-	-	-	-	-	0	0	1	0	1	0	1	0	-	-	8	2
Nacional	1.488	270	1.294	218	1.274	238	1.375	227	1.483	212	1.529	239	983	157	1.192	203	1.654	200	1.789	318	14.061	2.282

10 primeros municipios (s/población)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)		TOTAL	
	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica
Madrid	128	19	131	19	137	34	149	34	166	24	166	54	93	16	128	27	191	32	93	28	1374	284
Barcelona	56	14	51	5	52	4	43	14	43	9	53	4	40	5	35	4	42	2	21	6	436	67
Valencia	43	7	46	1	39	7	33	9	47	3	43	3	27	6	29	5	43	4	29	8	379	53
Sevilla	15	0	13	1	15	0	20	0	11	0	20	0	16	1	26	1	38	0	14	0	188	3
Zaragoza	11	0	12	8	18	0	17	0	16	1	18	3	9	1	16	2	13	1	14	1	144	17
Málaga	19	1	22	0	23	6	24	2	30	0	27	3	21	4	28	0	36	0	13	1	243	17
Murcia	14	5	16	0	7	2	7	5	7	2	9	4	16	3	18	2	15	3	8	3	117	29
Palma	18	5	10	0	13	4	21	3	20	1	8	0	14	5	3	3	26	4	12	2	145	27
Palmas de Gran Canaria (Las)	11	0	4	2	4	0	7	1	9	0	2	0	5	2	6	3	6	6	4	4	54	16
Bilbao	5	2	6	0	5	0	5	2	4	0	5	0	6	0	3	0	6	0	4	0	49	4

10 primeros municipios (s/ núm. Operaciones)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)		TOTAL	
	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica
Madrid	56	14	51	5	52	4	43	14	43	9	53	4	40	5	35	4	42	2	21	6	436	67
Barcelona	43	7	46	1	39	7	33	9	47	3	43	3	27	6	29	5	43	4	29	8	379	53
Valencia	19	1	22	0	23	6	24	2	30	0	27	3	21	4	28	0	36	0	13	1	243	17
Málaga	24	0	16	4	15	1	17	4	19	1	22	1	13	0	11	4	22	1	14	1	173	17
Torreveja	18	3	21	5	24	4	8	4	20	1	12	1	13	3	11	1	20	4	18	0	165	26
Arona	15	4	10	2	16	1	20	1	16	4	15	2	10	5	14	3	29	5	14	6	162	33
Alicante/Alacant	18	4	10	2	16	1	20	1	16	4	15	2	10	5	14	3	29	5	14	6	162	33
Sevilla	15	0	13	1	15	0	20	0	11	0	20	0	16	1	26	1	38	0	14	0	188	3
Zaragoza	11	0	12	8	18	0	17	0	16	1	18	3	9	1	16	2	13	1	14	1	144	17
Murcia	14	5	16	0	7	2	7	5	7	2	9	4	16	3	18	2	15	3	8	3	117	29

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

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1er semestre)		
	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	
Andalucía	-	-	-33,4%	-24,1%	9,4%	-4,5%	0,5%	-8,0%	2,2%	8,7%	-37,1%	-16,0%	32,2%	23,8%	51,8%	23,1%	23,1%	51,8%	23,1%	9,6%	46,9%
Aragón	-	-	53,3%	250,0%	47,8%	0,0%	-23,5%	0,0%	-28,6%	0,0%	0,0%	-48,5%	-60,0%	35,3%	100,0%	26,1%	-50,0%	3,4%	50,0%	50,0%	50,0%
Asturias, Principado de	-	-	-10,0%	-3,7%	3,7%	-50,0%	75,0%	-40,8%	-66,7%	6,9%	100,0%	-32,3%	-	42,9%	-	36,7%	-42,9%	29,3%	50,0%	50,0%	50,0%
Baleares, Illes	-	-	-20,0%	-38,5%	-8,9%	62,5%	37,3%	15,4%	-60,0%	-51,4%	83,3%	19,4%	-36,4%	0,0%	211,1%	57,1%	-28,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Canarias	-	-	-20,2%	-18,2%	10,7%	83,3%	-17,5%	-30,3%	23,4%	8,7%	-35,3%	-68,0%	2,7%	112,5%	-9,1%	0,0%	71,4%	5,9%	20,0%	20,0%	-22,2%
Cantabria	-	-	0,0%	-31,3%	0,0%	-	90,9%	-	-38,1%	-	7,7%	200,0%	0,0%	-66,7%	-7,1%	400,0%	53,8%	-	-20,0%	-	-20,0%
Castilla y León	-	-	-30,4%	0,0%	7,7%	-33,3%	-2,4%	-50,0%	0,0%	500,0%	-4,9%	0,0%	-50,0%	0,0%	9,5%	66,7%	30,4%	100,0%	56,7%	225,0%	200,0%
Castilla - La Mancha	-	-	-26,9%	-80,0%	-47,4%	33,3%	20,0%	0,0%	0,0%	-25,0%	-8,3%	33,3%	63,6%	-50,0%	8,3%	100,0%	15,4%	75,0%	-15,6%	200,0%	200,0%
Cataluña	-	-	2,2%	-25,0%	6,5%	-36,7%	14,6%	63,2%	18,9%	29,0%	-9,5%	-60,0%	-25,3%	56,3%	23,5%	62,5%	14,8%	62,5%	14,8%	46,2%	46,2%
Extremadura	-	-	-30,0%	-23,8%	-	-18,8%	-	7,7%	-	7,7%	-	-6,7%	-	14,3%	-	43,8%	-	-4,3%	0,0%	0,0%	0,0%
Galicia	-	-	-8,3%	11,1%	-29,5%	-20,0%	129,0%	23,9%	25,0%	-33,0%	-33,0%	-20,0%	-61,0%	25,0%	60,9%	120,0%	-10,8%	-36,4%	48,5%	0,0%	0,0%
Madrid, Comunidad de	-	-	10,5%	-13,3%	1,1%	50,0%	19,9%	23,1%	0,0%	-12,5%	76,9%	185,7%	-65,4%	-76,7%	43,6%	46,4%	45,8%	2,4%	-13,3%	47,8%	47,8%
Murcia, Región de	-	-	-13,6%	-71,4%	-	100,0%	-9,5%	-25,0%	-33,3%	-33,3%	75,9%	150,0%	-19,6%	-50,0%	9,8%	100,0%	17,8%	0,0%	-17,0%	100,0%	100,0%
Navarra, Comunidad Foral de	-	-	37,5%	-54,5%	-	-	240,0%	-	-41,2%	-	10,0%	-	-81,8%	-	400,0%	-	-20,0%	-	112,5%	-	-
País Vasco	-	-	42,9%	-83,3%	-30,0%	0,0%	0,0%	71,4%	0,0%	-8,3%	0,0%	0,0%	-9,1%	50,0%	6,7%	33,3%	3,1%	-	-9,1%	-	-
Riña, La	-	-	44,4%	23,1%	-	6,3%	-	-11,8%	-	-6,7%	-	-14,3%	-50,0%	41,7%	33,3%	11,8%	-50,0%	-	550,0%	-	550,0%
Comunitat Valenciana	-	-	-13,3%	29,7%	-4,9%	-4,2%	10,6%	-6,5%	18,8%	-11,6%	-15,5%	-18,4%	-19,5%	-6,5%	20,0%	48,3%	42,9%	-25,6%	26,9%	115,6%	115,6%
Ceuta	-	-	-	0,0%	-	-	-	-	-	-	-	100,0%	-	-	-50,0%	-	200,0%	-	-	-	-
Miella	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-50,0%	-	-	-	-	-	0,0%	-	-	-	-
Nacional	-	-	-13,0%	-19,3%	-1,5%	9,2%	7,9%	-4,6%	7,9%	-6,6%	3,1%	12,7%	-35,7%	-34,3%	21,3%	29,3%	38,8%	-1,5%	8,2%	59,0%	59,0%

10 primeros municipios (s/probación)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1er semestre)		
	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	
Madrid	-	-	2,3%	0,0%	4,6%	63,2%	15,3%	9,7%	-5,7%	-29,4%	11,4%	125,0%	-44,0%	-70,4%	37,6%	68,8%	49,2%	18,5%	-51,3%	-12,5%	-12,5%
Barcelona	-	-	-8,9%	-64,3%	2,0%	-20,0%	-17,3%	250,0%	0,0%	-35,7%	23,3%	-55,6%	-24,5%	25,0%	-12,5%	-20,0%	20,0%	20,0%	-50,0%	-50,0%	200,0%
Valencia	-	-	7,0%	-85,7%	-15,2%	600,0%	-15,4%	28,6%	42,4%	-66,7%	-8,5%	0,0%	-37,2%	100,0%	7,4%	-16,7%	48,3%	-20,0%	-32,6%	100,0%	100,0%
Sevilla	-	-	-13,3%	-	15,4%	-	33,3%	-	-45,0%	-	81,8%	-	-20,0%	-	62,5%	-	46,2%	-	-63,2%	-	-
Zaragoza	-	-	9,1%	-	50,0%	-	-5,6%	-	-5,9%	-	12,5%	200,0%	-50,0%	-66,7%	77,8%	100,0%	-18,8%	-50,0%	7,7%	0,0%	0,0%
Málaga	-	-	15,8%	-	4,5%	-	4,3%	-	25,0%	-	-10,0%	-	-22,2%	33,3%	33,3%	28,6%	-	28,6%	-	-63,9%	-
Murcia	-	-	14,3%	-	-56,3%	-	0,0%	0,0%	-60,0%	28,6%	100,0%	77,8%	-25,0%	12,5%	-33,3%	-33,3%	-16,7%	50,0%	-46,7%	0,0%	0,0%
Palma	-	-	-44,4%	-	30,0%	-	61,5%	-	-4,8%	-60,0%	-	75,0%	-	-78,6%	-40,0%	766,7%	33,3%	33,3%	-53,8%	-50,0%	-50,0%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-63,6%	-	0,0%	-	75,0%	-	28,6%	-77,8%	-	150,0%	-	20,0%	50,0%	0,0%	0,0%	33,3%	-	0,0%	0,0%
Bilbao	-	-	20,0%	-	-16,7%	-	0,0%	-	-20,0%	-	25,0%	-	20,0%	-	-50,0%	-	100,0%	-	-33,3%	-	-

10 primeros municipios (s/ núm. Operaciones)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1er semestre)		
	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	P. física	P. jurídica	
Madrid	-	-	2,3%	0,0%	4,6%	63,2%	15,3%	9,7%	-5,7%	-29,4%	11,4%	125,0%	-44,0%	-70,4%	37,6%	68,8%	49,2%	18,5%	-51,3%	-12,5%	-12,5%
Barcelona	-	-	-8,9%	-64,3%	2,0%	-20,0%	-17,3%	250,0%	0,0%	-35,7%	23,3%	-55,6%	-24,5%	25,0%	-12,5%	-20,0%	20,0%	20,0%	-50,0%	-50,0%	200,0%
Valencia	-	-	7,0%	-85,7%	-15,2%	600,0%	-15,4%	28,6%	42,4%	-66,7%	-8,5%	0,0%	-37,2%	100,0%	7,4%	-16,7%	48,3%	-20,0%	-32,6%	100,0%	100,0%
Málaga	-	-	15,8%	-	4,5%	-	4,3%	-	25,0%	-	-10,0%	-	-22,2%	33,3%	33,3%	28,6%	-	28,6%	-	-63,9%	-
Torreveja	-	-	-33,3%	-	-6,3%	-75,0%	13,3%	300,0%	11,8%	-75,0%	15,8%	0,0%	-40,9%	-	-15,4%	-	100,0%	-	-75,0%	-36,4%	0,0%
Arona	-	-	16,7%	66,7%	14,3%	-20,0%	-66,7%	0,0%	150,0%	-75,0%	-40,0%	0,0%	8,3%	200,0%	-15,4%	-66,7%	81,8%	300,0%	-10,0%	-	-
Alicante/Alacant	-	-	-44,4%	-50,0%	60,0%	-50,0%	25,0%	0,0%	-20,0%	300,0%	-6,3%	-50,0%	-33,3%	150,0%	40,0%	-40,0%	107,1%	66,7%	-51,7%	20,0%	20,0%
Sevilla	-	-	-13,3%	-	15,4%	-	33,3%	-	-45,0%	-	81,8%	-	-20,0%	-	62,5%	-	46,2%	-	-63,2%	-	-
Zaragoza	-	-	9,1%	-	50,0%	-	-5,6%	-	-5,9%	-	12,5%	200,0%	-50,0%	-66,7%	77,8%	100,0%	-18,8%	-50,0%	7,7%	0,0%	0,0%
Murcia	-	-	14,3%	-	-56,3%	-	0,0%	0,0%	-60,0%	28,6%	100,0%	77,8%	-25,0%	12,5%	-33,3%	-33,3%	-16,7%	50,0%	-46,7%	0,0%	0,0%

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

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)		TOTAL	
	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero
Andalucía	273	90	187	60	210	196	54	196	52	201	49	201	56	146	39	180	233	92	288	80	2.115	593
Aragón	19	0	33	4	48	0	33	0	38	0	34	0	26	1	1	31	31	0	33	0	314	9
Asturias, Principado de	34	0	29	0	29	0	53	2	29	2	32	0	37	0	38	0	38	7	56	3	368	17
Baleares, Illes	46	37	36	28	29	35	48	37	47	33	30	17	34	48	16	22	52	43	29	42	373	300
Canarias	49	102	33	88	50	97	43	74	46	95	25	65	37	50	44	44	44	94	40	118	396	841
Cantabria	15	1	15	1	12	0	19	2	14	0	16	1	15	0	16	2	17	3	16	0	155	10
Castilla y León	60	2	45	0	44	2	41	2	46	5	45	0	27	0	34	0	34	0	60	0	427	11
Castilla - La Mancha	64	3	41	0	24	0	28	0	26	0	26	0	38	0	41	2	52	0	55	4	395	10
Cataluña	185	37	178	38	185	32	166	34	214	27	175	23	139	22	171	13	149	46	182	50	1.744	322
Extremadura	36	0	21	0	16	0	13	0	14	0	15	0	14	2	16	0	27	0	22	4	194	6
Galicia	57	0	53	1	37	2	75	0	93	0	63	0	63	0	28	0	38	2	56	0	546	7
Madrid, Comunidad de	194	7	205	10	221	9	261	16	265	6	504	21	160	8	232	10	318	17	291	25	2.651	129
Murcia, Región de	62	11	47	8	38	12	40	12	40	13	11	10	38	8	43	12	44	19	44	20	427	117
Navarra, Comunidad Foral de	8	0	9	2	6	0	17	0	11	0	11	0	3	0	10	0	8	0	17	0	100	2
País Vasco	33	0	32	0	23	0	23	0	37	1	33	2	32	1	34	0	28	5	33	0	308	9
Rioja, La	9	2	11	2	16	0	17	3	15	0	20	0	15	0	21	0	19	2	13	0	156	9
Comunitat Valenciana	189	133	172	123	177	104	189	114	224	123	191	101	154	85	207	88	245	147	342	184	2.090	1.202
Canas	-	-	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	12	0
Mejilla	1	0	3	0	0	0	0	0	1	2	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	9	1
Nacional	1.318	440	1.126	386	1.145	367	1.244	358	1.333	362	1.425	343	902	238	1.161	234	1.346	508	1.548	559	12.548	3.795
10 primeros municipios (v/población)																						
Madrid	142	5	143	7	163	5	180	12	171	2	209	11	102	7	148	7	212	11	111	10	1.581	77
Barcelona	65	5	49	7	51	5	53	4	47	5	52	5	41	4	34	5	38	6	25	2	455	48
Valencia	43	7	40	7	41	5	41	1	41	9	44	2	28	5	33	1	42	5	31	6	384	48
Sevilla	15	0	14	0	15	0	20	0	11	0	20	0	17	0	27	0	32	6	12	2	183	8
Zaragoza	11	0	18	2	18	0	17	0	17	0	18	0	10	0	18	0	14	0	15	0	156	5
Málaga	19	1	19	3	29	0	24	2	28	2	27	3	25	0	27	1	36	0	13	1	247	13
Murcia	19	0	14	2	9	0	12	0	9	0	10	3	16	3	18	2	17	1	11	0	135	11
Palma	16	7	8	2	12	5	19	5	17	4	7	1	19	0	6	0	17	13	6	8	127	45
Palmas de Gran Canaria (Las)	11	0	4	2	4	0	7	1	9	0	2	0	7	0	9	0	10	0	4	0	67	3
Bilbao	7	0	6	0	5	0	7	0	4	0	5	0	6	0	3	0	5	1	4	0	52	1
10 primeros municipios (v/núm. Operaciones)																						
Madrid	142	5	143	7	163	5	180	12	171	2	209	11	102	7	148	7	212	11	111	10	1.581	77
Barcelona	65	5	49	7	51	5	53	4	47	5	52	5	41	4	34	5	38	6	25	2	455	48
Valencia	43	7	40	7	41	5	41	1	41	9	44	2	28	5	33	1	42	5	31	6	384	48
Málaga	19	1	19	3	29	0	24	2	28	2	27	3	25	0	27	1	36	0	13	1	247	13
Torre Vieja	12	12	11	9	7	9	7	14	7	13	9	14	2	11	5	10	7	16	2	13	69	121
Arona	0	21	4	22	3	25	1	11	3	18	0	13	0	13	5	7	4	20	5	13	25	166
Alicante/Alacant	18	4	10	2	13	4	15	6	17	3	14	3	11	4	16	1	20	14	16	4	150	45
Sevilla	15	0	14	0	15	0	20	0	11	0	20	0	17	0	27	0	32	6	12	2	183	8
Zaragoza	11	0	18	2	18	0	17	0	17	0	18	3	10	0	18	0	14	0	15	0	156	5
Murcia	19	0	14	2	9	0	12	0	9	0	10	3	16	3	18	2	17	1	11	0	135	11



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

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)		
	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	
Aragón	-	-	-31,5%	-	-33,3%	-	-10,0%	-6,7%	-31,3%	-	-10,5%	-	-10,3%	14,3%	-27,4%	23,3%	85,7%	29,4%	135,9%	23,6%	-13,0%
Asturias, Principado de	-	-	73,7%	-	45,5%	-	45,5%	-	15,2%	-	10,3%	-	44,1%	-	44,1%	-	19,2%	2,7%	-	6,5%	-
Baleares, Illes	-	-	-14,7%	-	-14,7%	-	25,0%	82,8%	-	-45,3%	-	10,3%	-	50,0%	-34,4%	-	-	2,7%	-	47,4%	-57,1%
Canarias	-	-	-32,7%	-	-13,7%	-	-24,3%	65,5%	5,7%	-2,1%	-10,8%	-	-36,2%	-48,5%	13,3%	-5,9%	-35,3%	136,4%	258,3%	44,4%	-2,3%
Cantabria	-	-	0,0%	-	0,0%	-	10,2%	-14,0%	-23,7%	7,0%	28,4%	-	45,7%	-38,9%	16,0%	12,1%	27,6%	18,9%	88,0%	88,0%	25,5%
Castilla y León	-	-	-25,0%	-	-2,2%	-	-2,2%	-	58,3%	-	-26,3%	-	14,3%	-	-6,3%	-	6,7%	6,3%	50,0%	5,9%	-
Castilla - La Mancha	-	-	-35,9%	-	-41,5%	-	-16,7%	-	16,7%	-	12,2%	-	150,0%	-	-40,0%	-	-7,4%	36,0%	76,5%	5,8%	-
Cataluña	-	-	-3,8%	-	2,7%	-	3,9%	-10,3%	-18,2%	-	28,9%	-	-20,6%	-14,8%	-20,6%	-4,3%	23,0%	-12,9%	22,1%	22,1%	8,7%
Extremadura	-	-	-41,7%	-	-23,8%	-	-18,8%	-	-18,8%	-	7,7%	-	7,1%	-	-6,7%	-	14,3%	68,8%	253,8%	18,5%	-
Galicia	-	-	-7,0%	-	-30,2%	-	100,0%	102,7%	-	24,0%	-	-32,3%	-	90,2%	-	64,3%	-	-17,4%	0,0%	47,4%	-
Madrid, Comunidad de	-	-	5,7%	-	42,9%	-	7,8%	18,1%	77,8%	1,5%	-62,5%	-	92,3%	250,0%	-68,3%	-61,8%	45,0%	37,1%	70,0%	8,5%	47,1%
Murcia, Región de	-	-	-24,2%	-	-27,3%	-	50,0%	5,3%	-66,7%	-	195,0%	-	-23,1%	-25,5%	13,2%	50,0%	2,3%	58,3%	0,0%	5,3%	-
Navarra, Comunidad Foral de	-	-	12,5%	-	-33,3%	-	183,3%	-	-35,3%	-	0,0%	-	-72,7%	-	23,3%	-	-20,0%	-	-	112,5%	-
País Vasco	-	-	-3,0%	-	-28,1%	-	0,0%	0,0%	60,9%	-	-10,8%	-	100,0%	-	-3,0%	-	-17,6%	-	-	17,9%	-
Rioja, La	-	-	22,2%	-	45,5%	-	6,3%	6,3%	-11,8%	-	33,3%	-	-25,0%	-	40,0%	-	-9,5%	-	-	-31,6%	-
Comunitat Valenciana	-	-	-9,0%	-	-7,5%	-	-15,4%	6,8%	9,6%	18,5%	-	-14,7%	-17,9%	-19,4%	-15,8%	34,4%	3,5%	18,4%	67,0%	39,6%	25,2%
Ceuta	-	-	-	-	-50,0%	-	-	-	-	0,0%	-	-	-	-	-	-	-	300,0%	-	-	-
Mellilla	-	-	200,0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nacional	-	-	-14,8%	-	-12,3%	-	1,7%	8,6%	-4,9%	7,2%	1,1%	6,9%	-5,2%	-36,7%	-30,6%	28,7%	-1,7%	15,9%	117,1%	15,0%	10,0%

10 primeros municipios (s/ población)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)		
	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	
Madrid	-	-	0,7%	-	40,0%	-	14,0%	10,4%	140,0%	-5,0%	-83,3%	22,2%	450,0%	-51,2%	45,1%	0,0%	43,2%	57,1%	47,1%	-47,6%	-9,1%
Barcelona	-	-	-24,6%	-	-28,6%	-	-28,6%	3,9%	-20,0%	-11,3%	25,0%	10,6%	0,0%	-21,2%	-20,0%	-17,1%	25,0%	11,8%	20,0%	34,2%	-66,7%
Valencia	-	-	-7,0%	-	0,0%	-	-28,6%	0,0%	-80,0%	0,0%	800,0%	7,3%	-77,8%	-36,4%	150,0%	17,9%	-80,0%	27,3%	400,0%	-26,2%	20,0%
Sevilla	-	-	-6,7%	-	7,1%	-	33,3%	-	-45,0%	-	81,8%	-	-15,0%	-	58,8%	-	18,5%	-	-	-62,5%	-66,7%
Zaragoza	-	-	63,6%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	5,9%	-	-44,4%	-	80,0%	-	-22,2%	-	-	7,1%	-
Málaga	-	-	0,0%	-	200,0%	-	52,6%	-	-17,2%	-	16,7%	0,0%	50,0%	-	8,0%	-	33,3%	-	-	-63,9%	-
Murcia	-	-	-26,3%	-	-35,7%	-	-35,3%	-	-25,0%	-	11,1%	-	60,0%	-	12,5%	-	-33,3%	-	-	-5,6%	-35,3%
Palma	-	-	-50,0%	-	-71,4%	-	150,0%	58,3%	0,0%	-10,5%	-20,0%	-58,8%	-75,0%	171,4%	-	-68,4%	-	183,3%	-	-64,7%	-38,5%
Palmas de Gran Canaria (Las)	-	-	-63,6%	-	0,0%	-	75,0%	-	-77,8%	-	-25,0%	-	250,0%	-	28,6%	-	11,1%	-	-	-60,0%	-
Bilbao	-	-	-14,3%	-	-	-	40,0%	-	-42,9%	-	25,0%	-	20,0%	-	-50,0%	-	66,7%	-	-	-20,0%	-

10 primeros municipios (s/ núm. Operaciones)	2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022		2023 (1.er semestre)			
	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero	Español	Extranjero		
Madrid	-	-	0,7%	-	40,0%	-	14,0%	10,4%	140,0%	-5,0%	-83,3%	22,2%	450,0%	-51,2%	45,1%	0,0%	43,2%	57,1%	47,1%	-47,6%	-9,1%	
Barcelona	-	-	-24,6%	-	-28,6%	-	-28,6%	3,9%	-20,0%	-11,3%	25,0%	10,6%	0,0%	-21,2%	-20,0%	-17,1%	25,0%	11,8%	20,0%	34,2%	-66,7%	
Valencia	-	-	-7,0%	-	0,0%	-	-28,6%	0,0%	-80,0%	0,0%	800,0%	7,3%	-77,8%	-36,4%	150,0%	17,9%	-80,0%	27,3%	400,0%	-26,2%	20,0%	
Torreveja	-	-	0,0%	-	200,0%	-	52,6%	-	-17,2%	-	16,7%	0,0%	50,0%	-	8,0%	-	33,3%	-	-	-63,9%	-	
Arona	-	-	-8,3%	-	-25,0%	-	-36,4%	0,0%	0,0%	0,0%	-7,1%	28,6%	7,7%	-77,8%	-21,4%	150,0%	40,0%	60,0%	185,7%	-71,4%	-18,8%	
Alicante/Alacant	-	-	4,8%	-	-25,0%	-	13,6%	-66,7%	-56,0%	200,0%	63,6%	-	-27,8%	-	23,1%	-	-56,3%	-20,0%	25,0%	1300,0%	-20,0%	-71,4%
Sevilla	-	-	-6,7%	-	7,1%	-	33,3%	-	-45,0%	-	81,8%	-	-15,0%	-	58,8%	-	18,5%	-	-	-62,5%	-66,7%	
Zaragoza	-	-	63,6%	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%	0,0%	5,9%	-	-44,4%	-	80,0%	-	-22,2%	-	-	7,1%	-	
Murcia	-	-	-26,3%	-	-35,7%	-	-35,3%	-	-25,0%	-	11,1%	-	60,0%	-	12,5%	-	-33,3%	-	-	-5,6%	-35,3%	



**ANEXO II:
Cuestionarios**

Anexo II.1.

Cuestionario realizado a personas mayores

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

Sexo

1. Hombre
2. Mujer

¿Cuál es su edad? _____

Respuesta numérica.

1. 55-65
2. 66 y más

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

Respuesta única.

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

¿Cuál es su ocupación laboral?:

Respuesta única.

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

¿En qué provincia reside?

(Mostrar listado de CCAA por orden alfabético)

Respuesta única.

1. Madrid
2. Barcelona
3. Resto

(Fin de entrevista, entrevista no válida)

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

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

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

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

Respuesta única.

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

A todos.

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

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

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

Respuesta única por frase. Rotar.

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

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

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer a quienes en P.5 responden Sí

6.- ¿Cuál o cuáles?

Respuesta múltiple. Rotar.

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

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

Respuesta múltiple. Rotar.

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

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

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

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

Respuesta múltiple. Rotar.

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

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

1. Sí
2. No
3. NC

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

Respuesta múltiple.

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

Hacer para cada aspecto que ha mencionado en P.11

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

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

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

Respuesta única.

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

Hacer para cada aspecto que ha mencionado en P.11

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

Respuesta múltiple.

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

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

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

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

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

Respuesta múltiple.

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

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

Respuesta múltiple.

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

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

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer solo a quienes responden Sí en P.18

19.- ¿Cuándo?

Respuesta múltiple.

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

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

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer solo a quienes responden Sí en P.19

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

Respuesta múltiple.

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

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

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

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

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

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

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

Anexo II.2.

Cuestionario realizado a personas con ascendientes jubilados

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

Sexo

1. Hombre
2. Mujer

¿Cuál es su edad? _____

(Respuesta numérica)

1. 30-39 años
2. 40-54 años

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

Respuesta única.

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

¿Cuál es su ocupación laboral?:

Respuesta única.

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

¿En qué provincia reside?

Respuesta única.

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

¿Su padre, madre o ambos están jubilados?

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

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

Respuesta múltiple. Rotar.

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

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

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

Respuesta única.

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

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

Respuesta única.

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

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

Respuesta única por frase. Rotar.

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

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

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer a quienes en P.5 responden Sí

6.- ¿Cuál o cuáles?

Respuesta múltiple. Rotar.

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

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

Respuesta múltiple. Rotar.

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

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

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

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

Respuesta múltiple. Rotar.

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

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

1. Sí
2. No
3. NC

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

Respuesta múltiple.

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

Hacer para cada aspecto que ha mencionado en P.11

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

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

Hacer para cada aspecto que ha mencionado en P.11

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

Respuesta múltiple.

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

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

Respuesta única por producto.

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

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

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

Respuesta múltiple.

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

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

Respuesta múltiple.

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

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

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer solo a quienes respondan Sí en P.17

18 ¿Cuándo?

Respuesta múltiple.

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

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

Respuesta única.

1. Sí
2. No
3. NC

Hacer solo a quienes respondan Sí en P.19

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

Respuesta múltiple.

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

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

Respuesta única.

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

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

Respuesta única.

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

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

Respuesta única.

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

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

Respuesta múltiple.

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



Agradecimientos

Agradecimientos

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

Fundación
MAPFRE

 **Secot**

Fundación
Æquitas

unespa ASOCIACIÓN
EMPRESARIAL
DEL SEGURO


Registradores
DE ESPAÑA

AE3
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE BANCA

 **MUTUALIDAD**
ABOGACÍA


Grupo Helvetia

santalucía
SEGUROS

 **MAPFRE**

 **Santander**

 **CaixaBank**

 **VidaCaixa**

PENSIUM

LLYC

**more
than
research**

 **INVERSA**
PRIME

BANCO DE **ESPAÑA**
Eurosistema

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

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

© De esta edición:

2023, Fundación Edad & Vida

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

Más información en:

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

Citar como:

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

Madrid: Fundación Edad & Vida, 2023.

