

## **4 DE CADA 10 MAYORES DE 55 AÑOS NO ESTÁN PREPARADOS ECONÓMICAMENTE PARA AFRONTAR LA JUBILACIÓN**

### **LA LICUACIÓN PATRIMONIAL ES UNA ALTERNATIVA EN AUGE PARA OBTENER INGRESOS EXTRA CON LA VIVIENDA EN LA JUBILACIÓN**

### **LA FUNDACIÓN EDAD&VIDA Y FUNDACIÓN MAPFRE PRESENTAN EL II ESTUDIO 'PERCEPCIÓN DE LOS PRODUCTOS DE LICUACIÓN PATRIMONIAL PARA LA POBLACIÓN SÉNIOR ESPAÑOLA'**

- El 70,7% de los mayores de 55 años son propietarios y, de ellos, el 60% no quiere marcharse de su vivienda en un futuro, poniendo de manifiesto la idoneidad de los productos de licuación patrimonial para este colectivo.
- La mayoría (51,6%) no conoce ninguna forma de convertir el patrimonio en renta para obtener ingresos extra con la vivienda.
- La predisposición a contratar los productos de licuación patrimonial es baja, aunque ha aumentado en el último año.
- El 79,5% pide más información sobre los productos de licuación patrimonial y el 43,1% no confía en los proveedores de este tipo de servicios.

**Madrid, 5 de junio de 2024.** El aumento de la esperanza de vida, en un contexto donde las personas mayores de 55 años tienen cada vez mayor protagonismo a nivel social y económico, está impulsando la búsqueda de nuevas soluciones que garanticen su bienestar y capacidad económica de cara a la jubilación. Más aún si se tiene en cuenta que **casi 4 de cada 10 sénior (37,3%) en España reconocen no estar preparados económicamente para afrontar su etapa de retiro laboral**. Ante esta situación, existen fórmulas financieras, como la licuación patrimonial, que permiten complementar las prestaciones del sistema público de pensiones con ingresos extra a través de una vivienda en propiedad, manteniendo, además, el uso de la misma. Sin embargo, y a pesar de que pueden llegar a proporcionar importantes ingresos durante el retiro, son todavía muy poco conocidas: **el 51,6% de los mayores de 55 declara no conocer ninguna forma de convertir el patrimonio en renta**.

Así se refleja en la segunda edición del estudio **'Percepción de los productos de licuación patrimonial para la población sénior española'**, presentado esta mañana por la **Fundación Edad&Vida**, y elaborado en colaboración con el **Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación MAPFRE, Almagro Capital y el Colegio de Registradores**. A través de esta investigación se busca profundizar en las motivaciones de los sénior 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.

Durante el acto, celebrado en la sede del Colegio de Registradores de España, **Iñaki Ortega**, doctor en economía y autor del estudio, ha expuesto algunas de las

conclusiones obtenidas en el informe. Entre las tendencias detectadas están el **alto índice de propietarios sénior** en España que **no quiere dejar de vivir en su hogar**, la **falta de conocimiento general sobre los productos de licuación patrimonial** y su regulación, o la **necesidad de dar mayor difusión a este tipo de soluciones**, entre otras. Además, el informe destaca cómo **los productos de licuación patrimonial podrían convertirse en el cuarto pilar de ahorro para los retirados españoles**.

Para la elaboración del estudio, al igual que en la edición anterior, se ha encuestado a una **muestra de personas mayores de 55 años** residentes en ciudades con un alto valor de la vivienda (Madrid y Barcelona). Además, conscientes de que los sénior buscan asesoramiento en sus hijos para este tipo de decisiones, este año se ha incorporado una **muestra de población de entre 30 y 54 años con algún ascendente jubilado**. De igual modo, para dar mayor solvencia a los datos, esta segunda edición incorpora también el **estudio estadístico del Colegio de Registradores**, así como la opinión de expertos del **sector financiero/asegurador** y un grupo con profesionales involucrados en el proceso de licuación, incluyendo **notarios, registradores y economistas del Banco de España**.

### **Mantener la calidad de vida actual y disfrutar de la jubilación, las necesidades más importantes**

Para los mayores de 55 años, mantener su nivel y calidad de vida actual (63,9%) y poder disfrutar de una jubilación de calidad (53,4%) son, actualmente, sus necesidades económicas más importantes. Asimismo, a largo plazo, y en vista de mejorar su calidad de vida, los servicios de mayor valor para los sénior serían una mejor asistencia médica (68,8%) y ayuda a domicilio (57,8%).

También afirman que **la planificación financiera que realizaron de cara a la jubilación es insuficiente y que gastan mucho más de lo previsto**. Y es que, aunque la mitad de la población sénior es ahorradora (49%), se ha visto un decrecimiento en el porcentaje de mayores de 55 años que consiguen reservar parte de sus ingresos a final de mes (bajando 7 puntos porcentuales desde 2020), tal y como se indica en el IV Barómetro del Consumidor Sénior del Centro de Investigación Ageingnomics de Fundación MAPFRE.

### **El 73,8% de los sénior conoce alguno de los tres productos de licuación patrimonial analizados**

Como respuesta a esta situación, a lo largo de los años, ha crecido la popularidad de las soluciones financieras que consiguen convertir el patrimonio inmobiliario en un ahorro líquido que contribuya a mejorar la capacidad económica de los sénior, especialmente durante la jubilación: los productos de licuación patrimonial. De hecho, durante el primer semestre de 2023, se registraron 2.107 contrataciones de estas fórmulas, siendo el mejor año de los analizados, tal y como indican datos del Colegio de Registradores.

Y es que, con estas alternativas se puede **obtener dinero a través de un inmueble en propiedad, ya sea como garantía de una financiación (hipoteca inversa) o con su transmisión manteniendo su uso (venta de nuda propiedad y vivienda inversa)**. Unas opciones especialmente interesantes teniendo en cuenta que **el 70,7%**

**de los mayores de 55 años son propietarios de sus viviendas y que, de ellos, el 60,1% declara que no tiene intención de marcharse de su hogar actual.**

A pesar de las ventajas y rentabilidad que ofrecen los productos de licuación patrimonial, no son demasiado conocidos: **el 67,2% no sabría mencionar ninguno**. Sin embargo, a la hora de mostrarles ejemplos, un **73,8% sí ha oído hablar de alguno de ellos**. Es el caso de la hipoteca inversa, la venta de nuda propiedad o la vivienda inversa, principales productos analizados en este informe. De ellos, **la hipoteca inversa es el producto más conocido (57,5%)**, seguido por la venta de nuda propiedad (31,5%) y la vivienda inversa (20,9%).

De la misma forma, **existe un elevado desconocimiento sobre el entorno regulatorio de estos productos financieros**, tanto entre los sénior como entre los hijos. El 52,2% de los mayores de 55 años no sabe si existe una regulación o no, una cifra que disminuye al 39,9% en el caso de los hijos. Según los expertos que han participado en el análisis cualitativo del estudio, esto se produce como consecuencia de ser un mercado de oligopolio (dominado por un pequeño número de grandes empresas) donde no existe mucha transparencia. También podría ser resultado de la **falta de competencias financieras de este colectivo**, especialmente entre los más mayores. Tal y como muestran los datos del Banco de España, que también se han abordado esta mañana durante el encuentro, los españoles de entre 65 y 79 años son, junto a los jóvenes de entre 18 a 34 años, los que menos conocimientos tienen sobre cuestiones financieras básicas.

### **La mayoría de sénior no contrataría un producto de licuación patrimonial**

Aunque la predisposición de los mayores hacia la contratación de alguno de los tres productos de licuación patrimonial se ha incrementado considerablemente respecto a la primera edición del estudio, sigue siendo baja: **solo el 31,8% contrataría hipoteca inversa, el 24,2% nuda propiedad y el 24,1% vivienda inversa** (en 2022, las cifras se situaban en 9,1%, 12,8% y 9,6%, respectivamente).

Esta baja predisposición a contratarlos se debe a que **todavía persiste una cultura de la herencia**, caracterizada por una negativa a dejar sin patrimonio a los hijos. De hecho, **el 39,5% de la población sénior que ha contestado que no contrataría ninguno de estos productos hace esa afirmación**. Asimismo, el hecho de no querer perder o ceder la propiedad (35,1%) o el no tener la necesidad de contratar estos productos (32,6%) son otras de las razones de no plantearse apostar por los productos de licuación.

En contraposición, las principales razones que podrían motivar la contratación de estos productos, en caso de necesitarlos, son la falta de ingresos para cubrir los gastos básicos (48,6%), por enfermedad o incapacidad (42,4%) y por dependencia (36,2%). Por su parte, los hijos comparten también estas opciones como principales motivos por lo que sus padres podrían contratar (38,2%, 41,5% y 34,6%, respectivamente).

Sin embargo, **solo el 27,9% sabría dónde dirigirse para contratarlos**, siendo el primer lugar la entidad financiera o bancaria (48,5%), seguido por los organismos públicos (42,6%). Esta cifra aumenta al 32,3% en el caso de los hijos, quienes acudirían a una entidad financiera o bancaria (59,7%) o a gestores (34,9%), en mayor

medida. Por otro lado, el **43,1% del colectivo sénior y el 44,4% de los hijos declaran que los proveedores de este tipo de productos les genera poca o ninguna confianza**, siendo otra de las barreras para la contratación.

### **8 de cada 10 declaran necesitar más información**

La falta de madurez de este mercado ha hecho que exista una alta demanda de información no cubierta. En este sentido, **8 de cada 10 sénior (79,5%) consideran que es necesaria mayor información sobre los productos de licuación**, una cifra que aumenta al 82,1% entre los que conocen al menos un producto de licuación patrimonial.

Además, aunque la televisión es el principal canal por el que los mayores de 55 años conocen este tipo de productos actualmente y el segundo canal en el caso de los hijos, los sénior entrevistados declaran que la forma más adecuada para dar a conocer los productos de licuación patrimonial sería, principalmente, por un trabajador social (47,2%), el Ayuntamiento (43,5%) y las asociaciones o centros de mayores (43,6%).

### **Conclusiones de los expertos**

El estudio destaca que se trata de un mercado aún pequeño y localizado en áreas urbanas específicas, pero con expectativas de crecimiento futuro. Para que este crecimiento se materialice, es necesario implementar condiciones que mejoren la rentabilidad, la seguridad jurídica y la protección del consumidor.

Y, aunque se observa un crecimiento del apoyo a estas formas, el informe pone de manifiesto que una mayor presencia de los organismos públicos en el proceso de contratación ayudaría enormemente a eliminar las dudas existentes. Además, los expertos consultados declaran que sería una buena práctica que notarios y registradores pudiesen informar a todo el colectivo. **La labor de los registradores proporciona seguridad jurídica en las transmisiones de inmuebles**, asegurando que los derechos de ambas partes estén debidamente inscritos y protegidos, **fomenta la transparencia** y ofrece **asesoramiento jurídico** experto e independiente.

El estudio concluye que, 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 el resto de los países europeos, que cuentan con un mercado más maduro.

**Puedes descargar el informe completo en:**

<https://documentacion.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/media/grop/1124715.do>

Para más información, puedes contactar con: Nuria del Olmo, de la Dirección de Comunicación de MAPFRE. Tel: 606537889. Email: [ndelolmo@mapfre.com](mailto:ndelolmo@mapfre.com); Sara Gonzalo, de Trescom Comunicación. Tel: 615184166. Email: [sara.gonzalo@trescom.es](mailto:sara.gonzalo@trescom.es)