

Guía “Vivienda y Pensión” para la monetización de la vivienda

Alternativas para complementar la pensión
y seguir residiendo en casa

Barcelona, 17 de julio de
2024

Índice

Guía de productos para la monetización de la vivienda

01

¿Me interesa monetizar mi vivienda?

02

Los productos de monetización de la vivienda

03

Qué producto elegir

04

Conclusiones

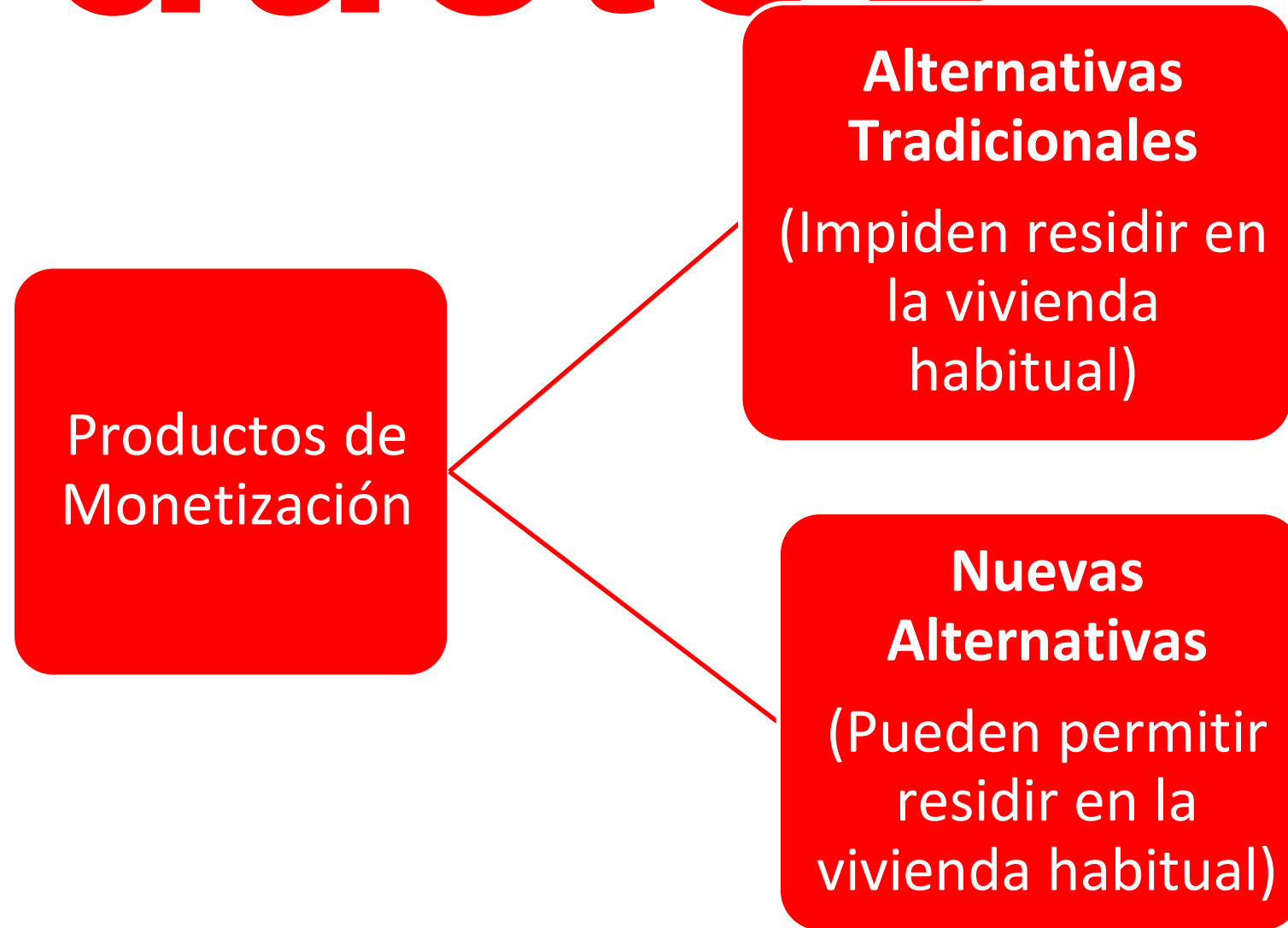


0

Los productos de monetización
de la vivienda

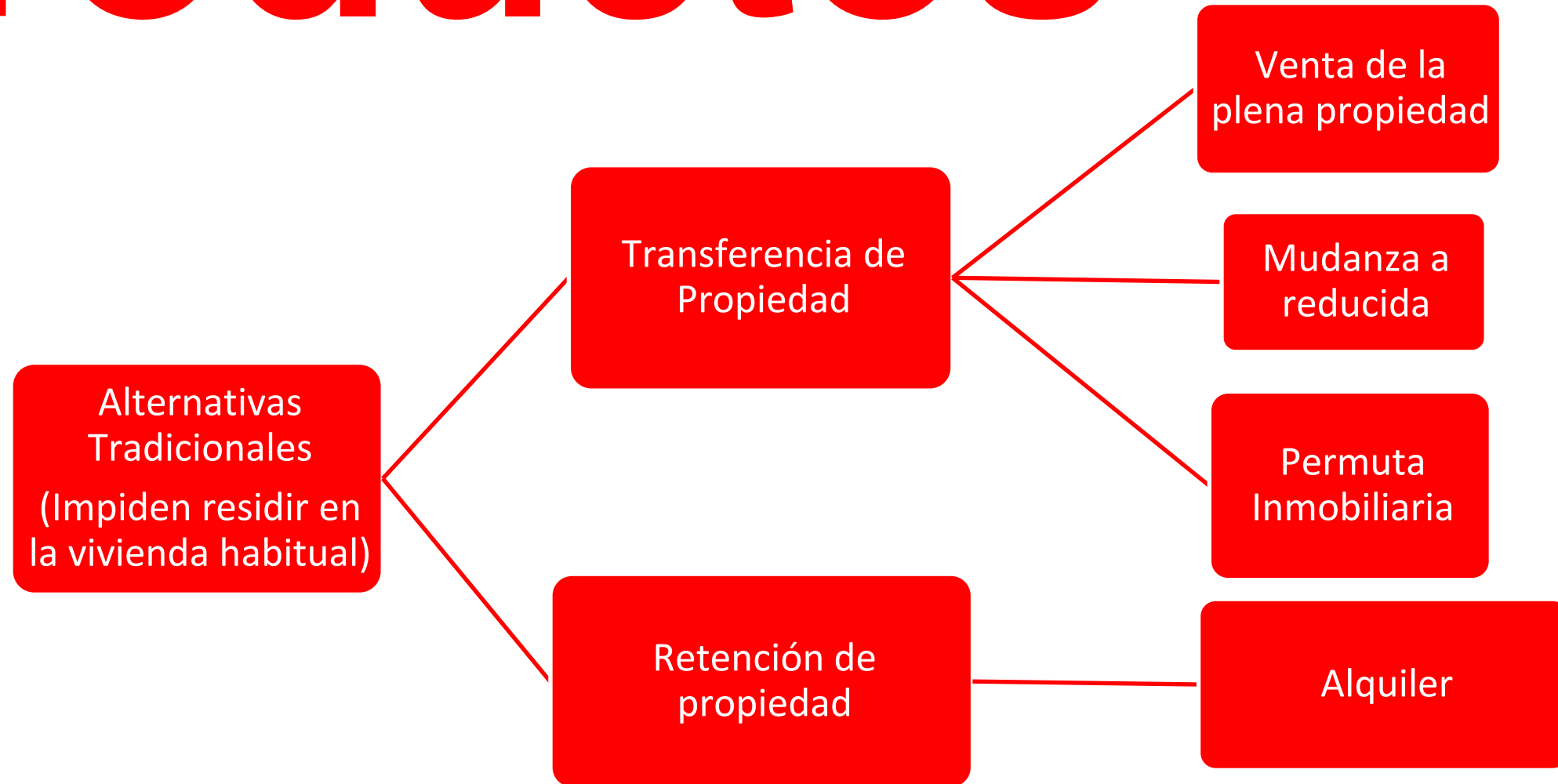
Productos

esquema



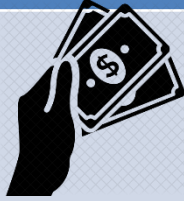



Productos

Alternativas tradicionales



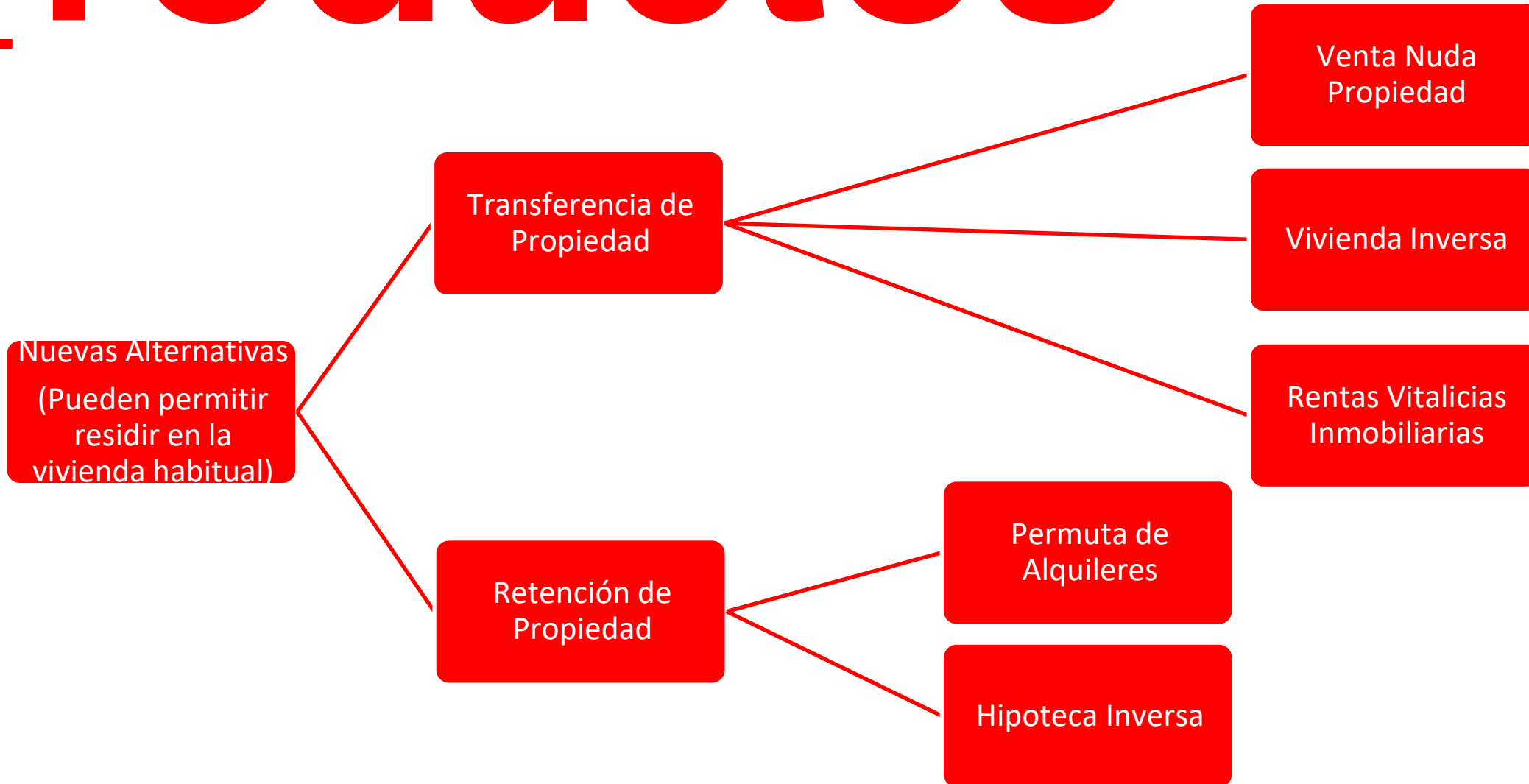
Productos

Alternativas tradicionales

		Venta plena propiedad	Mudanza a reducida	Permuta inmobiliaria	Alquiler
¿Cuanto obtengo?		100% precio mercado	Diferencia precio mercado viviendas	Diferencia precio mercado viviendas	Según precio mercado alquiler
¿Puedo seguir residiendo?		No	No	No	No
¿Y los herederos?		No tienen opción de adquirir la propiedad	Adquieren nueva propiedad	Adquieren nueva propiedad	Adquieren la propiedad
Figura legal		Venta plena propiedad	Compra-venta	Permuta	Contrato de arrendamiento





Productos

Nuevas Alternativas



Productos

Nuevas alternativas

		Nuda propiedad	Vivienda Inversa	Rentas Vitalicias Inmob.	Hipoteca Inversa	Permuta de Alquiler
¿Cuanto obtengo?		30%-75% precio mercado	50%-80% precio mercado	50%-80% precio mercado	25%-50% precio mercado	Según precio mercado alquiler
¿Puedo seguir residiendo?		Sí	Sí	Sí	Sí	No aplica
¿Y los herederos?		No tienen opción de adquirir la propiedad	No tienen opción de adquirir la propiedad	No tienen opción de adquirir la propiedad	Adquieren propiedad al fallecimiento y obligación de pagar préstamo	Adquieren la propiedad
Figura legal		Venta nuda propiedad + Derecho	Venta plena propiedad + arrendamiento	Venta plena propiedad + Derecho uso	Contrato hipotecario	Contrato de arrendamiento

Producto

Percepción de los productos de licuación patrimonial

- UN **37%** DE LA POBLACIÓN SÉNIOR **NO** CONSIDERA SU SITUACIÓN ECONÓMICA SUFICIENTEMENTE ESTABLE PARA AFRONTAR LA JUBILACIÓN (28,7% ENTRE LOS PROPIETARIOS DE VIVIENDA)
- EL **51,6%** DESCONOCE CÓMO CONVERTIR LA VIVIENDA EN RENTA, MANTENIENDO SU USO (42% EN HIJOS)
- MENOR **PREDISPOSICIÓN A CONTRATAR** (MENOS DE 1 DE CADA 3) QUE A NO CONTRATAR
- PREDISPOSICIÓN A CONTRATAR: **31,8%** LA HIPOTECA INVERSA, **24,2%** LA VENTA DE LA NUDA PROPIEDAD, **24,1%** LA VIVIENDA INVERSA.
- **RAZÓN PRINCIPAL PARA NO CONTRATAR:** HERENCIA A LOS HIJOS (40%) Y MANTENER LA PROPIEDAD (35%)
- **CONFIANZA EN LOS PROVEEDORES:** POCA (31,4%) O NINGUNA (11,7%) / MUCHA (4,5%) O ALGUNA (37,2%)
- 8 DE CADA 10 NECESITARÍA **MAYOR INFORMACIÓN**

(FUENTE: Percepción Productos de Licuación Patrimonial por la Población Sénior Española - 2ª edición)

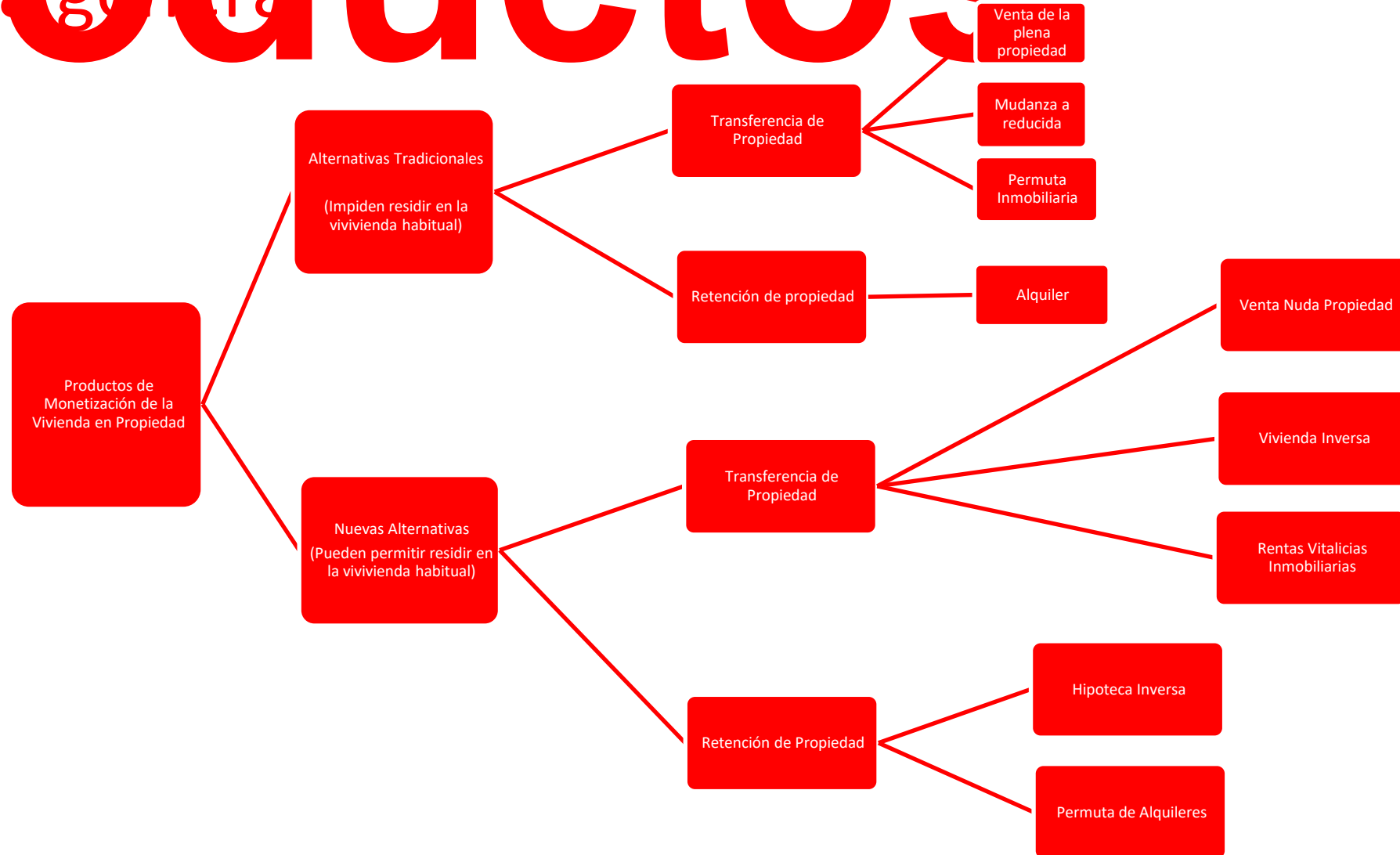
Nuevas alternativas – datos NP & HI (2014-2023)

- 2056 OPERACIONES EN 2023 (**90% SON NUDA PROPIEDAD**).
- **16.292** OPERACIONES DESDE 2014 (93% SON NUDA PROPIEDAD).
- 2023 ES EL AÑO DE LA SERIE QUE MÁS OPERACIONES DE NUDA PROPIEDAD SE HAN REGISTRADO
- 2019 ES EL AÑO DE LA SERIE QUE MÁS OPERACIONES DE HIPOTECA INVERSA SE HAN REGISTRADO
- **MADRID** ES EL MUNICIPIO CON MAS OPERACIONES TODOS LOS AÑOS DE LA SERIE (1729) SEGUIDOS DE **BARCELONA** (518) Y **VALENCIA** (440)
- LA GRAN MAYORIA DE LAS OPERACIONES (86%) SON REALIZADAS POR PERSONAS FÍSICAS Y POR CIUDADANOS NACIONALES (77%)
- 2023: LA SUPERFICIE MEDIA DE LAS VIVIENDAS ES DE **95 METROS CUADRADOS** Y SU IMPORTE MEDIO DE **225.438 EUROS**

(FUENTE: *Percepción Productos de Licuación Patrimonial por la Población Sénior Española - 2ª edición*)

Productos

Esquema general



0

Conclusiones

Conclusiones

- Existen productos que permiten **obtener una renta adicional** que compense la pérdida de poder adquisitivo de la pensión, además de **permanecer y disfrutar de la vivienda** durante toda la vida.
- Existe una **demanda potencial** de estos productos en España por, fundamentalmente, tres razones:
 - El peso relativo creciente de población en edad avanzada
 - Sistema público de pensiones con dificultades para mantener tasa de cobertura a futuro (pensión media / salario medio)
 - Insuficiente ahorro en sistemas privados complementarios.
 - Un patrimonio fundamentalmente ilíquido y concentrado en vivienda (88,6% activos ilíquidos, no financieros, EFF 2022).
- La elección del producto de monetización debe ajustarse a las preferencias del beneficiario. Dada la variedad de alternativas, es muy aconsejable recibir un asesoramiento independiente.

