

Recuadro 3 LA HIPOTECA INVERSA²⁵

Una parte importante de la población en nuestro país tiende a realizar su ahorro a través de la construcción de viviendas, tanto para su uso personal como para su familia. La importancia de este ahorro en el Perú es de una magnitud tal que algunos analistas (por ejemplo, Hernando de Soto) lo estima en US\$ 70 mil millones (poco más del 35% del PBI). En la medida que sus ingresos lo permitan, estos agentes realizan ampliaciones en su vivienda (mayor número de pisos) o adquieren una segunda vivienda ya con fines precautorios.

Sin embargo, esta forma de ahorro tiene no sólo el problema de que no es líquida, sino también que su valor de realización se ve deteriorado por la informalidad legal existente tanto en términos registrales (propiedad) como en la forma en que se desarrolló la construcción. Los esfuerzos de formalización y de registro que se han efectuado en los últimos años están contribuyendo a que el mercado inmobiliario progresivamente pueda ayudar a una mejor valorización de estos inmuebles. No obstante, aún se requiere de bastante más trabajo.

Una posible alternativa para mejorar los niveles de pensiones es el uso de esas viviendas para generar un flujo mensual de recursos para sus propietarios, a través de la Hipoteca Inversa (HI), producto que, en la medida que esté adecuadamente regulado, permitiría que las personas en edad de jubilación obtengan ingresos adicionales usando para ello sus ahorros, expresados en sus viviendas propias.

Definición y Características

En una HI, una institución financiera brinda un crédito respaldado por un inmueble a una persona propietaria del mismo, con la característica de que el crédito no tiene que ser pagado mientras dicha persona ocupe la vivienda. El inmueble garantiza el reembolso del crédito, por lo que no se requiere la evaluación de la capacidad de pago de la persona. Al terminar el plazo del crédito, el prestatario (si es que no ha fallecido) o, en caso contrario, sus herederos pueden conservar la propiedad del inmueble si es que amortizan el crédito. El elemento básico de la HI es que proporciona pagos o rentas (generalmente periódicas) al propietario²⁶, usualmente una persona en edad de retiro, haciendo de esta manera que el ahorro acumulado por éste expresado en un activo ilíquido como es un inmueble, le genere efectivo durante su vejez.

El monto del crédito que reciba la persona dependerá principalmente de los siguientes factores: i) el valor de la vivienda, que depende de la ubicación y la calidad de la construcción, entre otros, y se determina a través de un proceso de tasación; ii) la expectativa de apreciación del inmueble, ya que cuanto más alta sea esa expectativa, mayor será el valor que se le asignará a la vivienda; iii) la tasa de interés, pues mientras menor sea la tasa cobrada por la institución financiera (tasa de descuento) mayor será el préstamo a recibir; y, iv) la esperanza de vida del propietario, dado

25 Para más detalles sobre las características y riesgos de este producto, ver Concha y Lladó, "La hipoteca revertida: una propuesta para mejorar el acceso a las pensiones en el mercado peruano", Revista Moneda N° 154, BCRP, mayo de 2013.

26 En la experiencia internacional, las modalidades para recibir el crédito son: i) un solo pago; ii) mensualidades durante un periodo definido; iii) línea de crédito; iv) mensualidades mientras permanezca vivo el beneficiario y su cónyuge; y, v) una combinación de las anteriores.





que cuanto mayor sea esa esperanza mayor será el riesgo de longevidad del prestatario que asumiría la entidad financiera (la misma que puede contratar una póliza con una empresa de seguros para cubrir dicho riesgo).

Adicionalmente, el prestatario de la HI es responsable de asumir los costos por originar la HI, el pago de tributos y obligaciones pendientes relacionados con la vivienda así como la prima de seguro para la protección de la vivienda.

Riesgos de la HI

Los principales factores de riesgo para las entidades financieras asociados a la HI son: i) la longevidad del prestatario; ii) la tasa de interés que se cobra por el préstamo; y, iii) el valor de la propiedad. Los tres factores de riesgo mencionados podrían originar una situación en la cual el valor de la deuda exceda el valor de la vivienda. Frente a estos riesgos, las entidades financieras cuentan con opciones de mitigación, tales como la contratación de un seguro de renta vitalicia a una empresa aseguradora, el establecimiento de una tasa de interés variable para la HI y la diversificación geográfica en la cartera de inmuebles bajo HI, respectivamente.

De otro lado, los riesgos para el prestatario son: i) el ejercicio de la posición de dominio del prestamista; y ii) el riesgo de mercado, reflejado en variaciones en las tasas de interés y/o en los precios del mercado inmobiliario que afecten el valor del patrimonio.

Protección al cliente financiero

En la experiencia internacional, destaca la implementación de un régimen de asesoramiento al potencial prestatario de una HI, que garantice que el usuario alcance un apropiado nivel de conocimiento e información sobre esta operación. La asesoría suele estar a cargo de un profesional especializado en la materia, ajeno a la entidad financiera que interviene en la operación, el mismo que está acreditado y registrado ante el organismo financiero supervisor.

Experiencia internacional

A nivel internacional, la HI se viene utilizando en países desarrollados como Canadá, España, EE.UU., Reino Unido, Australia, Dinamarca, Holanda, Irlanda, Japón, Finlandia, Francia, Noruega, Nueva Zelanda, Suecia, entre otros. El producto se orienta principalmente a personas mayores, usualmente jubilados.

Algunos de los factores clave para el desarrollo de este producto en países como EE.UU. y el Reino Unido han sido el adecuado asesoramiento durante la operación, el acceso a la información, los costos de la operación y la demostración al público objetivo que la HI es un producto seguro, accesible y flexible. La experiencia internacional muestra que, pese a contar con el producto, en algunos países la población objetivo conoce muy poco del mismo. Por ejemplo, en España, el 77% de personas mayores de 60 años no había oído hablar nunca de la HI y un gran número de personas considera que sus hijos adoptarían una posición negativa si decidiesen contratar este producto financiero.

El caso peruano

El marco legal peruano no regula específicamente la figura de la HI. Si bien las entidades financieras pueden ofrecer productos hipotecarios que tengan características de una HI, no habría seguridad jurídica debido a que se trataría de un tema contractual especial.