

L a hipoteca revertida: una propuesta para mejorar EL ACCESO A LAS PENSIONES EN EL MERCADO PERUANO

MAURICIO CONCHA* Y JORGE LLADÓ**

El presente artículo explica en detalle el concepto, las características, los riesgos asociados y los pasos para la elaboración de la hipoteca revertida, producto hipotecario utilizado en múltiples países. La experiencia internacional destaca que, a pesar de las ventajas del producto, su uso conlleva un conjunto de costos y condiciones especiales, como la permanencia en la vivienda, que la persona debe evaluar; por lo que debe ser regulado para evitar abusos contractuales.

* Especialista en Análisis del Sistema Financiero del BCRP.
mauricio.concha@bcrp.gob.pe

** Especialista Senior en Mercado de Capitales y Regulación Financiera del BCRP.
jorge.llado@bcrp.gob.pe

¿QUÉ ES UNA HIPOTECA REVERTIDA?

La hipoteca revertida (en adelante, HR) es un producto hipotecario que permite a las personas obtener liquidez sobre la base de propiedades inmobiliarias. A diferencia de una hipoteca convencional, una HR proporciona una suma global o pagos periódicos al propietario, usualmente personas en edad de retiro. Por ello, en algunos países se ha considerado a la HR como una herramienta para aliviar la carga fiscal de los sistemas de pensiones estatales.

En una HR típica, una institución financiera brinda un crédito respaldado por un inmueble a una persona, el crédito no tiene que ser pagado mientras el propietario 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, pues dicho pago se realizará con la venta del inmueble. De esta forma, una persona que no está interesada en dejar su propiedad como herencia, puede recibir un flujo de dinero (en adelante, una renta) mientras utiliza su vivienda hasta que fallezca. Además, en el caso del fallecimiento del cliente y su cónyuge, los herederos tienen la opción de conservar la vivienda si cancelan el crédito (Sánchez, López, Quiroga, 2007).

En el Perú, muchos afiliados al Sistema Nacional de Pensiones, pese a haber realizado aportaciones,

podrían no recibir una pensión de jubilación si no cumplieran con los requisitos necesarios para acceder a una (como el número mínimo de años de aporte). En estos casos, la HR podría permitir que estas personas puedan acceder a una renta periódica (o anualidad) que sustituye a la pensión o que complementa la pensión recibida y así mejoren su calidad de vida, utilizando el valor de la vivienda sin tener que abandonarla. Sin embargo, su uso requeriría una regulación adecuada que evite abusos contractuales por parte de las instituciones financieras y que las personas estén informadas sobre las responsabilidades que conlleva solicitar la HR.

CARACTERÍSTICAS DE LA HIPOTECA REVERTIDA (VER CUADRO 1)

El monto del crédito que recibe la persona dependerá principalmente de los siguientes factores: i) el valor de la vivienda; ii) la expectativa de apreciación del valor del inmueble; iii) la tasa de interés; y iv) la esperanza de vida del propietario. De este monto, se deducen los costos de emisión, el pago de deudas pendientes en las que se encuentre involucrada la vivienda y el seguro de la vivienda.

El valor de la vivienda, que depende de características como la ubicación o la calidad de la construcción, se determina a través de un proceso de tasación. Asimismo, mientras mayor sea la expectativa de apreciación del inmueble, mayor será el

CUADRO 1

■ Comparación de las características entre un crédito hipotecario y una hipoteca revertida

	 HIPOTECA TRADICIONAL	 HIPOTECA REVERTIDA
Propósito	Adquirir una vivienda	Generar ingresos
Público objetivo	Población en general	Propietarios de edad avanzada
Evaluación previa	Se evalúa la capacidad de pago de los prestatarios	Se evalúa la vivienda, no es necesaria una evaluación de capacidad de pago
Valor al final de la operación	Al culminar el pago del préstamo, el prestatario tiene riqueza acumulada en la vivienda.	Una vez que la institución financiera realiza los pagos acordados, la institución financiera será propietaria de la vivienda.
Pagos	Durante el período del préstamo, el prestatario realiza pagos mensuales por lo que el principal se va amortizando.	El prestatario recibe pagos mensuales (renta) a cambio de la entrega de su vivienda (modalidad más usual).
Relación activo-préstamo	El activo del prestatario se incrementa con el tiempo, mientras el préstamo se va amortizando.	El activo del prestatario se reduce con el tiempo, mientras el importe del préstamo (deuda) se incrementa con el tiempo.
Relación cliente-vivienda	El cliente tiene incentivo a invertir en el mantenimiento de la vivienda.	El cliente tiene menos incentivos a invertir en el mantenimiento de la vivienda
Obligaciones del cliente durante la vigencia de la operación	El cliente debe pagar la deuda.	El cliente no tiene la necesidad de pagar la deuda mientras ocupe la vivienda, pero debe pagar los tributos relacionados con la vivienda y contratar un seguro para la protección de la vivienda.

valor que se le asignará a la vivienda, lo cual tiene una relación directa con los ingresos que podrán ser recibidos producto de la HR.

Con relación a la tasa de interés, mientras menor sea la tasa cobrada por la institución financiera (tasa de descuento) mayor será el préstamo a recibir. Finalmente, el tiempo que el prestatario permanecerá en la vivienda permite determinar los costos asociados al seguro que se debe adquirir en caso los propietarios vivan más de lo estimado por la entidad financiera.

En cuanto a las alternativas para recibir el crédito, los mecanismos utilizados a nivel internacional permiten recibirlo a través de: 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 modalidades mencionadas.

Asimismo, la persona que recibe el crédito será responsable de realizar los siguientes pagos: i) costos por originar la HR; ii) tributos relacionados con la vivienda; y iii) prima de seguro para la protección de la vivienda. A su vez, la persona debe ocupar la vivienda, ya que, de permanecer fuera de ella por periodos prologados (el periodo

máximo de ausencia de la vivienda se estipula en el contrato) o dejar de realizar los pagos relacionados a los tributos o seguro de la vivienda, la institución financiera puede cancelar la HR.

RIESGOS DE LA HIPOTECA REVERTIDA PARA LOS PRESTAMISTAS

Los principales factores de riesgos asociados a la hipoteca revertida 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 denominada patrimonio negativo, en la cual el valor de la deuda excede el valor de la vivienda (ver Gráfico 1).

PASOS EN LA ELABORACIÓN DE UNA HIPOTECA REVERTIDA

Como se aprecia en el Cuadro 2, las etapas consideradas al momento de realizar una HR son: i) originación; ii) frecuencia de pago; y, iii) recuperación del crédito.

En la primera etapa, la institución financiera debe asesorar al cliente sobre las ventajas y desventajas del producto. En la experiencia internacional,

GRÁFICO 1 | Riesgos de la Hipoteca Revertida para los prestamistas



• El riesgo de longevidad: es el riesgo que una persona se mantenga con vida más tiempo de lo esperado. Esta situación implica que no se podrá recuperar la vivienda hasta que el propietario la desocupe. Este riesgo es mitigado por las instituciones financieras a través de la adquisición de un seguro de renta vitalicia con una empresa aseguradora; de esta forma, la institución financiera se asegura de realizar los desembolsos mensuales mientras dure el tiempo pactado al inicio de la operación de la HR. Si el individuo vive más tiempo, las rentas son pagadas por la aseguradora.

• El riesgo de tasa de interés: es el riesgo que involucra un incremento en la tasa de interés del mercado. Si esto sucediera, la vivienda debería ser descontada a una tasa de interés más elevada lo cual disminuiría el valor inicial de la vivienda y, por ende, el valor del préstamo que se debió recibir.

• El riesgo de cambios en el valor de la vivienda: se presenta cuando la apreciación de la vivienda en el tiempo es menor a la esperada o cuando el valor del inmueble comienza a disminuir. La apreciación de la vivienda difiere de acuerdo a la localización y la calidad de la misma (por ejemplo, los materiales de construcción utilizados, la calidad de los acabados, entre otros). Para la institución financiera que otorga la HR, el riesgo de valor de la vivienda se puede diversificar, ya que las viviendas se encontrarían en diferentes zonas geográficas.

este servicio es brindado por el Estado¹, aunque también podría ser provisto por una empresa no vinculada a la institución originadora. Posteriormente, se evalúa al cliente para determinar si cumple con los requisitos de edad y propiedad.

Luego, la institución financiera determina el préstamo y la renta mensual que le corresponde, dependiendo del valor de la vivienda proporcionado por un tasador. Sobre la base de este monto y del periodo cubierto por la empresa financiera, se contrata un seguro de renta vitalicia a una empresa aseguradora, que cubre al cliente y a su cónyuge, para cubrir eventuales pagos por encima del periodo pactado con la institución financiera.

Para estimar la renta mensual a ser recibida, el procedimiento se inicia conociendo el valor de la tasación de la vivienda y considerando el tiempo estimado que durará la operación. Posteriormente, se proyecta el valor futuro de la vivienda de acuerdo a una tasa de revalorización². El valor calculado se trae al presente descontándolo según la tasa de interés que otorgue la institución originadora del préstamo. Una parte del valor actual del préstamo se emplea para cubrir los costos de originación y el seguro. El valor restante constituye el efectivo que recibirá el cliente en una frecuencia mensual.

Si el cliente está de acuerdo con la oferta, se realiza el contrato. De esta forma, el cliente en el momento de la originación de la HR transfiere la propiedad de la vivienda a la institución financiera. Al realizarse la HR, la vivienda no formará parte de la herencia que se deje a los familiares, ya que debe venderse para cancelar la deuda.

En la segunda etapa, el cliente y su cónyuge, conservan el derecho a usar la vivienda mientras permanezcan vivos. Durante este periodo, la institución financiera otorga una renta a cambio de la vivienda, a lo largo del plazo pactado. Posteriormente, si se excede de este plazo, los desembolsos son realizados por la empresa aseguradora hasta que el cliente y su cónyuge fallezcan.

En la tercera etapa, con el fallecimiento del cliente y su cónyuge, los hijos tienen la opción de conservar la vivienda. Para ello, deberán pagar la deuda pendiente con la institución financiera. En caso que los hijos no deseen conservar la vivienda, la institución financiera procede a la venta de la vivienda para recuperar su inversión. En los casos en que la deuda iguale o supere al valor de la vivienda, los herederos no reciben ningún monto procedente de la venta de la vivienda; de lo contrario, si la deuda es menor y si la HR cuenta con esta cláusula en la operación, podrían recibir la diferencia entre la venta de la vivienda y la deuda.



Los tres factores de riesgo podrían originar una situación denominada patrimonio negativo, en la cual el valor de la deuda excede el valor de la vivienda



EXPERIENCIA INTERNACIONAL

A nivel internacional, la HR 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, en edad de retiro) y permite, entre otras cosas, convertir un inmueble en efectivo mientras el propietario permanece en su vivienda.

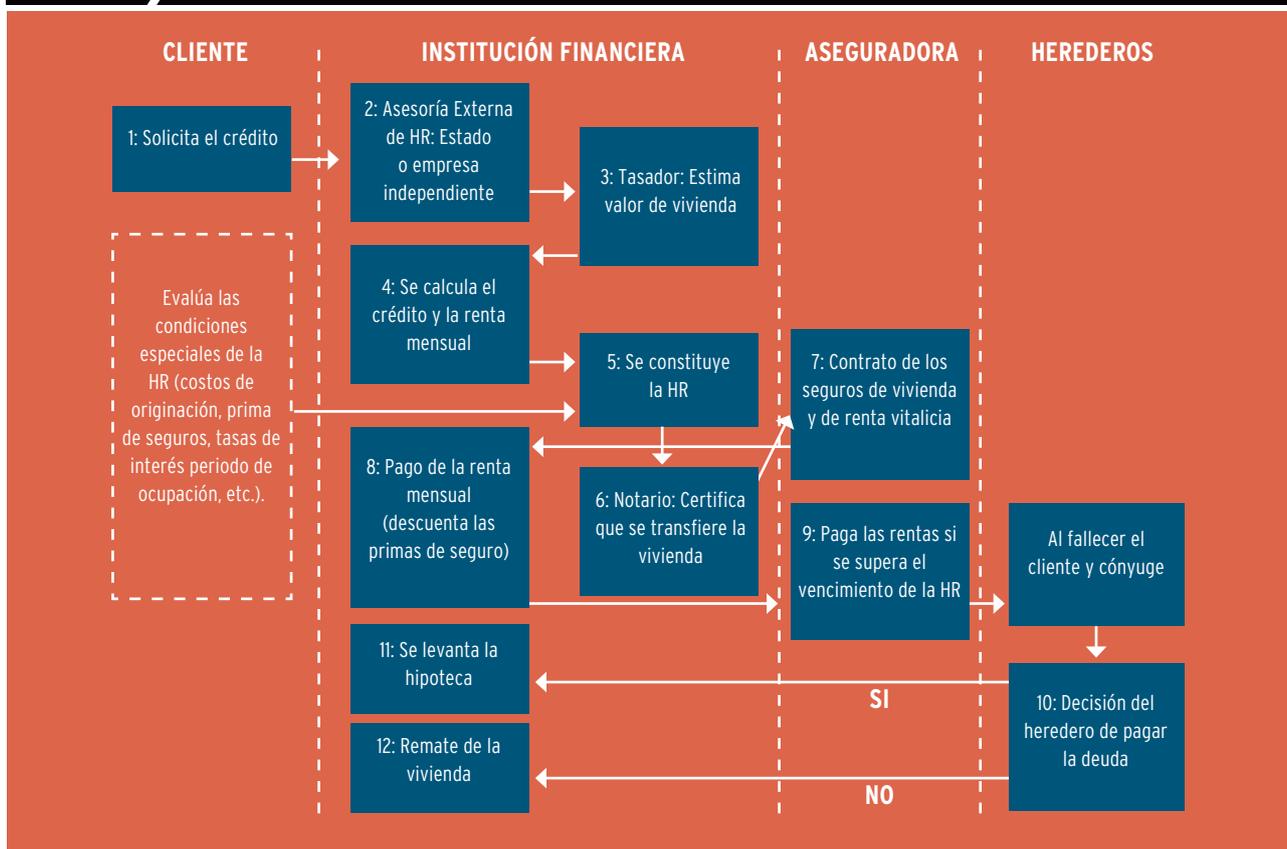
La principal crítica que se observa en los países donde existe la HR se relaciona a las responsabilidades que la persona asume al adquirir el producto. En especial, la referida a que la persona debe ocupar la vivienda, no pudiendo permanecer fuera de ella por tiempos que excedan el periodo máximo estipulado en el contrato. De incumplir esta condición, la institución financiera puede dar por terminada la HR y solicitar el repago del crédito mediante la ejecución de la vivienda. Ello podría conllevar situaciones en las cuales las personas que contrataron una HR y que se ven en la necesidad de permanecer por periodos prolongados fuera de la vivienda, por motivos de fuerza mayor (por ejemplo, una hospitalización), al regresar a su hogar tengan que enfrentar la ejecución del contrato.

Otro obstáculo es el temor de las personas mayores de perder su vivienda y no poder dejarla a sus herederos. Además, están los costos que conlleva adquirir el producto (pago por originar la HR, tributos y seguro asociado a la vivienda) o realizar las ejecuciones extrajudiciales en los casos que se deba recurrir a procesos judiciales para que las instituciones financieras puedan acceder a la vivienda involucrada en la HR.

¹ En el caso de Estados Unidos, el US. Department of Housing and Urban Development (Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano) es la entidad estatal que brinda información relacionada a la HR.

² Tasa (en porcentaje) a la cual aumentará el valor de la vivienda durante el horizonte de cálculo.

GRÁFICO 2 ■ Diagrama del proceso de la Hipoteca Revertida



ELABORACIÓN: PROPIA.

COMENTARIOS FINALES

La HR tiene como objetivo hacer líquida la riqueza con la que cuenta una persona al poseer una vivienda. Además, sería un producto dirigido a hogares sin acceso a una pensión de jubilación o también a hogares donde la proporción de la pensión de jubilación recibida con relación al último sueldo percibido (tasa de reemplazo) es baja.

Entre las ventajas de la HR para las personas están que: incrementa el ingreso de las personas y, permite que el cliente y su cónyuge pueden permanecer en la vivienda hasta que fallezcan. Por otro lado, dentro de las desventajas se encuentran: i) la reducción de los bienes que se pueden dejar en herencia; ii) se recibe un monto pequeño del préstamo en relación al valor de la vivienda; y, (iii) factores culturales, como el mayor número

de generaciones de una familia que ocupan una vivienda, lo cual puede dificultar que la institución financiera pueda tomar posesión de la vivienda y, posteriormente, venderla.

Las características de la HR permiten que el producto pueda brindar una renta complementaria a la pensión de jubilación para las personas de la tercera edad. Además, el producto podría ser utilizado para que las personas que no realizaron aportaciones previsionales puedan recibir una renta que les permita mejorar su calidad de vida. Sin embargo, se recomienda realizar estudios sobre la sensibilidad del producto a las variables consideradas para el cálculo de la renta mensual.

Sin embargo, también se deben considerar las críticas vinculadas a las responsabilidades que la persona debe asumir al adquirir la HR. Las personas que solicitan este producto deberán ocupar la vivienda y ser responsables de los costos de mantenimiento, así como del pago de los tributos y del seguro de la vivienda. La falta de los pagos o el permanecer fuera de la vivienda por un periodo mayor a lo estipulado en el contrato cancelarían la HR. En esta situación, la institución financiera solicitaría el repago del crédito. Por lo tanto, las características especiales del producto hacen que requiera ser regulado para evitar abusos contractuales.

REFERENCIAS

- CIEDESS. (2008). "Hipoteca revertida: Una fórmula innovadora para mejorar las pensiones". Corporación de investigación, estudio y desarrollo de la seguridad social.
- Fuentes, E., García, A., Escrivá, J. (2010): "Las reformas de los sistemas de pensiones en Latinoamérica. Avances y temas pendientes". BBVA Research.
- Muñoz, A., Romero, C., Téllez, J., Tuesta, D. (2009). "Confianza en el futuro: Propuestas para un mejor sistema de pensiones en Colombia". BBVA Research.
- Sánchez, I., López, S. y Quiroga, R. (2007). "Diseño de hipotecas inversas en el mercado español". Instituto de Mayores y Servicios Sociales. Proyecto 205/05.