

INFORME OCU

Consumidores vulnerables

Estudio sobre la protección de los mayores ante productos tipo hipoteca inversa y similares



El presente proyecto ha sido subvencionado por el Ministerio de Consumo, siendo su contenido responsabilidad exclusiva de la asociación beneficiaria.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
METODOLOGÍA	6
RESULTADOS DE LA ENCUESTA	8
QUÉ ES LA HIPOTECA INVERSA	19
RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	24
CONCLUSIONES	34



INTRODUCCIÓN

DEMOGRAFÍA E INGRESOS DURANTE LA EDAD MADURA

La creciente prolongación de la esperanza de vida en la mayoría de los países, y en especial en España, hace que la previsión de los ingresos necesarios para el período posterior a la jubilación cobre cada vez mayor importancia para poder mantener una adecuada calidad de vida en ese periodo vital. Las proyecciones demográficas del INE prevén que en 2035 más del 25% de la población de España tenga 65 o más años, y un 7,5% tendrá 80 o más años.

La crisis de las pensiones, generalizada en los países más industrializados por aumentar el colectivo beneficiario respecto de los trabajadores activos, es especialmente acuciante en España donde urge dar viabilidad a un sistema en difícil equilibrio, aun contando con unos importes medios de escasa cuantía que no satisfacen en muchos casos las necesidades de los hogares afectados.

Según el INE, en julio de 2022 en España había 9.620.055 personas de 65 años o más años, de las cuales el 56,4% son mujeres. Un gran número de ellos no perciben una pensión suficiente para vivir con dignidad los últimos años de su vida, aunque en muchos casos sí cuentan con la propiedad de una vivienda, bien que concentra el grueso de los ahorros de toda una vida de trabajo, tal y como muestran los estudios del Banco de España y la propia encuesta llevada a cabo por OCU en este estudio, como veremos. La renta media por unidad de consumo en personas de 65 y más años fue en 2021 de 18.685 euros (17.937 € para las mujeres, INE).

En octubre de 2022 había 9,02 millones de pensionistas en España. De ellos, 6,15 millones son pensionistas de jubilación y otros 1,56 millones perciben una pensión de viudedad. La pensión de jubilación media estaba en 1.258 euros mensuales: para las mujeres ascendía a 885 euros, frente a los 1.322 euros para los hombres. También existen diferencias significativas por comunidades autónomas: la pensión media de jubilación en el País Vasco era de 1.542 euros, mientras que la de Extremadura ascendía a 1.048 euros y la de Galicia 1.067 euros, por ejemplo.

En el caso de los trabajadores autónomos la pensión media de jubilación ascendía a 837 euros mensuales.

En el caso de la pensión por viudedad la cuantía mensual media fue de 781 euros en octubre de 2022. Un enorme porcentaje (92%) de las personas receptoras de pensiones de viudedad son mujeres, con una pensión media de 802 euros, frente a 549 para los hombres.



Por otro lado, siempre según el INE, en España hay 1,47 millones de hogares donde vive una sola persona jubilada, y otros 787.300 donde vive sola una persona pensionista. Estas personas que viven solas y están jubiladas o reciben una pensión pueden encontrarse en una situación de especial vulnerabilidad y plantearse la venta o hipoteca de su vivienda para obtener ingresos necesarios. Al igual que el resto de la población, necesitan información clara para poder tomar la decisión.

USAR LA VIVIENDA PARA OBTENER INGRESOS

En la actualidad se intensifica la publicidad de fórmulas de obtención de ingresos en la jubilación a partir de la propia vivienda. Fórmulas que en su mayoría no son nuevas pero que son poco conocidas por el gran público y menos por el colectivo de jubilados o personas a punto de jubilarse. Ese desconocimiento generalizado hace necesario un análisis independiente de las distintas opciones, para evitar confusiones y decisiones equivocadas en un colectivo tan vulnerable como son los mayores de 65 años.

En España, el porcentaje de propietarios de viviendas se situó en 2021 en 75,8% (INE), con picos del 83,8% en País Vasco y otras comunidades por encima del 80% (La Rioja, Galicia, Extremadura y Castilla y León). El porcentaje es aún mayor en los mayores de 65 años, con un 88,8% a nivel nacional.

Surge la posibilidad de utilizar la vivienda habitual como elemento para la obtención de ingresos de cara a la vejez. En ocasiones son viviendas que ya no se adaptan a la situación vital del propietario, por tamaño, ubicación, falta de accesibilidad, etc. Existen numerosas ofertas de productos en el mercado que ofrecen monetizar esa propiedad por diferentes vías: vendiendo la vivienda, firmando la llamada hipoteca inversa, vendiendo la nuda propiedad para permanecer ocupando la vivienda, etc. Tienen en común la posibilidad de obtener ingresos ahora a cambio de disponer de la propiedad de la vivienda.

En el caso particular de la hipoteca inversa, se plantea la duda de si es un trato justo o económicamente conveniente, teniendo en cuenta que una parte de estas personas son vulnerables, no poseen los conocimientos o formación necesarios para discernir el interés de la operación y sus consecuencias. Hay que evitar que haya personas necesitadas que puedan acceder a acuerdos perjudiciales para sus intereses, o que puedan agravar la pobreza habitacional de colectivos vulnerables. En ocasiones, el acuerdo puede resultar gravemente perjudicial para los posibles herederos: el propietario es libre de disponer de sus bienes, pero debe estar correctamente informado de las consecuencias de sus actos.



ANÁLISIS DE LA HIPOTECA INVERSA

El objetivo del presente estudio es conocer cómo afrontan nuestros mayores su propia situación económica en el último tramo de sus vidas y qué opciones tienen en cuanto a la contratación de productos y servicios que les aporten liquidez a partir de una vivienda de su propiedad, en particular en lo que se refiere a la llamada hipoteca inversa, el grado de información de aquellos que se deciden a contratarlos, las condiciones de las ofertas estudiadas, así como advertir de la serie de riesgos que este tipo de contrataciones conlleva.

En la actualidad, la hipoteca inversa no es un producto muy conocido y contratado en España. Tampoco es un producto que genere gran litigiosidad, quizá también por su escasa contratación. En la Memoria de Reclamaciones del Banco de España correspondiente a 2021 apenas había cuatro menciones a la hipoteca inversa, el 0,0% de las reclamaciones recibidas por la entidad. En OCU, entre noviembre de 2020 y noviembre de 2022 se recibieron consultas y reclamaciones sobre 52 casos de hipoteca inversa, tanto sobre productos ya contratados como en fase previa a la contratación. Debe señalarse que una parte importante de las consultas y reclamaciones se interponen por los herederos de los contratantes de la hipoteca inversa, como veremos en su momento.

UN ESTUDIO EN TRES PARTES

El estudio sobre la llamada hipoteca inversa tiene por finalidad aportar información relevante y comprensible para el pensionista medio sobre el interés y utilidad de estos sistemas. Para abordar la cuestión de un modo global hemos querido comprender las circunstancias de vida y las necesidades económicas tras la jubilación, a través de una amplia encuesta. A continuación, hemos realizado un estudio de mercado sobre las principales ofertas de productos para obtener liquidez a partir de la propia vivienda, centrándonos en particular en la hipoteca inversa, su régimen jurídico y sus implicaciones económicas. Esto nos ha permitido comparar las necesidades con las opciones que ofrece el mercado, para valorar alternativas y ofrecer conclusiones. Terminamos con unas recomendaciones a los implicados y también a los poderes públicos, para garantizar la defensa de los intereses de estos consumidores vulnerables.

El documento ofrece, por una parte, las principales conclusiones extraídas de la encuesta y, por otra, una serie de recomendaciones y demandas resultantes del estudio de mercado y del análisis de los productos ofertados.

Como anexo se adjunta el informe completo de la Encuesta realizada.



METODOLOGÍA

LA ENCUESTA AL COLECTIVO

El trabajo de campo de la encuesta se llevó a cabo entre el 7 y el 27 de septiembre de 2022 mediante entrevistas telefónicas asistidas por ordenador (CATI).

En total han participado en la encuesta 2.004 individuos mayores de 54 años.

Universo: población española de 55 y más años. Hemos querido saber no solo cómo afrontan la jubilación las personas que ya tienen más de 65 años sino también cómo la perciben o se preparan para ella los que se acercan a dicha edad, ya que el estudio tiene una finalidad de recomendación de actuaciones de cara al futuro próximo. Los resultados se han segmentado en función de la edad, de la situación laboral y del género del encuestado.

Muestreo: polietápico y estratificado. Muestra proporcional a la población real de ciudadanos de 55 años y más que residen en España, por CCAA, tamaños de hábitat con cuotas de sexo y edad. Una vez realizado el trabajo de campo se realizó una ponderación de los resultados de tal forma que se correspondieran con la distribución real de la población española por sexo, edad, lugar de residencia y nivel educativo. La distribución sociodemográfica de todos los participantes en la encuesta puede verse en el Anexo de este informe.

El trabajo de campo fue realizado por el instituto de investigación de mercados SIMPLE LÓGICA Investigación, miembro de ESOMAR.



NOTA METODOLÓGICA DEL ESTUDIO DE MERCADO

Para la realización del estudio de mercado se utilizó la técnica del “mystery shopping”, enviando colaboradores anónimos a las diferentes entidades especializadas en ofertar este tipo de productos. El objetivo era conocer la información real y las condiciones que reciben los interesados sobre estos productos. Cada colaborador planteó un supuesto diferente de edad del solicitante (65 años, 70 años, 75 años y 85 años), en diferentes localidades y con viviendas de diferente valor de mercado, desde 150.000 € hasta 450.000 €.

El perfil tipo planteado por los colaboradores es el de una persona jubilada, que tiene una vivienda en propiedad con un valor estimado de xxx euros. Quiere complementar los ingresos que recibe de su pensión de jubilación y ha oído hablar de diferentes productos con los que puede obtener unos ingresos vitalicios o temporales al mayor plazo posible (si no es posible la vitalicia), a cambio de la vivienda sin dejar de residir en ella.

Se solicitaron proyectos de cada uno de los productos ofrecidos para obtener los ingresos para el caso planteado (hipoteca Inversa, venta de nuda propiedad, venta con alquiler vitalicio, etc.). Fueron sondeadas las principales entidades especializadas en la oferta de este tipo de productos: como Optima Mayores, Grupo Retiro, Vittalias, Mas Vida, Renta Mayores, Nutual, Finteca, Caser, Inmobiliaria Eduardo Molet, Catalana Occidente y Banco Santander.

El estudio de mercado se realizó a lo largo del mes de octubre de 2022.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Los técnicos de OCU coordinaron las distintas fases del proyecto y realizaron el análisis de los resultados, tanto de la encuesta como del estudio de mercado y de las consultas y reclamaciones recibidas en la Organización. Se analizaron las implicaciones económicas de los productos ofertados, así como los aspectos jurídicos y legales, de cara a elaborar las conclusiones que incluye este informe.

De cara a la difusión de resultados, junto con la elaboración del presente informe se han realizado un video y cuatro podcasts, con la intervención de profesionales especializados.



RESULTADOS DE LA ENCUESTA

Presentamos ahora un resumen de los resultados de la encuesta realizada en el marco del estudio sobre la hipoteca inversa. El informe completo de la Encuesta se adjunta como Anexo a este documento.

Para conocer de primera mano las necesidades del colectivo y de acuerdo con la metodología adelantada en el epígrafe anterior, en septiembre de 2022 realizamos una encuesta a 2.004 personas de 55 o más años, con una muestra representativa de la población española.

La siguiente tabla muestra la distribución sociodemográfica (sin ponderar a la izquierda y ponderada a la derecha) de todos los participantes en la encuesta.

TABLA 54¹

Distribución de la muestra según principales variables sociodemográficas

	Variables Sociodemográficas principales	Muestra sin ponderar (1)		Muestra ponderada (2)	
		Número	%	Número	%
SEXO	mujer	1.067	53,2%	1.075	53,6%
	hombre	937	46,8%	929	46,4%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%
EDAD	55 - 64	833	41,6%	754	37,6%
	65 - 74	635	31,7%	597	29,8%
	75 - 99	536	26,7%	652	32,6%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%



1 Las referencias a números de tablas corresponden al Anexo sobre la Encuesta, que recoge el informe completo

EDAD	55 - 59	377	18,8%	302	15,1%
	60 - 64	456	22,8%	452	22,5%
	65 - 69	350	17,5%	318	15,9%
	70 - 74	285	14,2%	279	13,9%
	75 - 79	316	15,8%	354	17,7%
	80 - 84	144	7,2%	198	9,9%
	85 - 89	61	3,0%	79	4,0%
	90 - 94	12	0,6%	15	0,7%
	95 - 99	3	0,1%	6	0,3%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%
	Edad (media años)	68		69	
NIVEL DE ESTUDIOS	No tengo estudios terminados	139	6,9%	258	12,9%
	Primarios (EGB/2º ESO)	614	30,6%	1.363	68,0%
	Secundarios (4º ESO/BUP/Bachillerato/FP grado medio o superior)	627	31,3%	205	10,2%
	Universitarios (Diplomatura/Licenciatura/Grado o superiores)	624	31,1%	179	8,9%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%
TAMAÑO DE HÁBITAT	Hasta 2.000	139	6,9%	224	11,2%
	De 2.001 a 10.000	291	14,5%	364	18,2%
	De 10.001 a 50.000	502	25,0%	527	26,3%
	De 50.001 a 200.000	445	22,2%	392	19,6%
	Más de 200.000	627	31,3%	497	24,8%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%

1 Distribución de la muestra sin ponderar

2 Distribución de la muestra - datos ponderados por nivel de estudios - 3 grupos / sexo / edad / lugar de residencia



Preguntábamos sobre las necesidades económicas en la jubilación, tanto a personas que ya están jubiladas como a otras que se preparan para afrontar esa situación vital. La frontera no siempre está ligada a una edad determinada. De hecho, un 23 % de los encuestados de entre 55 y 64 años ya son pensionistas o jubilados y otro 8 % están prejubilados. Por su parte, de entre los que tienen entre 65 y 74 años, un 4 % sigue trabajando.

Es importante reseñar que una cosa es la idea que las personas se hacen antes de llegar a la jubilación y otra la realidad que se encuentran cuando ya se han jubilado.

TABLA 1

Situación profesional actual

	TOTAL		EDAD						SEXO			
			55 - 64		65 - 74		75 - 99		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Estoy trabajando (por cuenta ajena o propia)	348	17,4%	317	42,0%	26	4,4%	5	0,8%	138	12,9%	209	22,5%
Estudiante (no trabajando)	1	0,0%	1	0,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,1%
Estudiante y trabajando	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Pensionista/jubilado	1.249	62,3%	175	23,2%	503	84,1%	571	87,6%	613	57,1%	636	68,4%
Prejubilado	61	3,0%	59	7,8%	2	0,3%	0	0,0%	23	2,1%	38	4,1%
Mis labores	205	10,2%	67	8,9%	62	10,4%	75	11,5%	204	19,0%	0	0,0%
Desempleado	133	6,6%	129	17,0%	5	0,8%	0	0,0%	89	8,3%	44	4,7%
Otra situación	7	0,4%	6	0,8%	1	0,1%	1	0,1%	6	0,6%	1	0,1%
Total	2.004	100%	754	100%	597	100%	652	100%	1.075	100%	929	100%

BASE: muestra total



RESULTADOS DESTAGADOS DE LA ENCUESTA

En España existe una fuerte dependencia de los ingresos provenientes del propio salario o pensión, tanto en la vida activa como en la jubilación.

TABLA 11

¿Es su salario/pensión la única fuente de ingresos en su hogar? Según sexo

	TOTAL		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1 no	964	48,1%	563	52,4%	400	43,1%
2 sí	1.040	51,9%	512	47,6%	529	56,9%
Total	2.004	100%	1075	100%	929	100%

BASE: muestra total

Quienes afirman tener otras fuentes de ingresos se refieren en su mayoría a pensiones o salarios de su pareja. Esta falta de diversificación de ingresos hace que sea especialmente importante planificar la jubilación desde el punto de vista económico.

ENTRE LOS NO JUBILADOS

- El 60 % no tiene idea de la pensión que recibirán cuando se jubilen.
- Únicamente el 16 % dice saber con exactitud cuál será la cuantía de su pensión.
- El 55 % cree que su pensión será su única fuente de ingresos cuando les llegue el momento de jubilarse.
- Un 46 % cree que su pensión no será suficiente para cubrir sus gastos.



TABLA 3

Cuando se jubile, ¿será su pensión su única fuente de ingresos?

	TOTAL NO JUBILADOS		EDAD						SEXO			
			55 - 59		60 - 64		65 - 69		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No, tendré otras fuentes de ingresos	333	45,5%	128	47,0%	116	37,8%	29	52,2%	236	53,8%	97	33,2%
Sí, mi pensión será mi único ingreso	399	54,5%	144	53,0%	191	62,2%	27	47,8%	203	46,2%	196	66,8%
Total	732	100%	271	100%	307	100%	56	100%	439	100%	293	100%

BASE: no jubilados

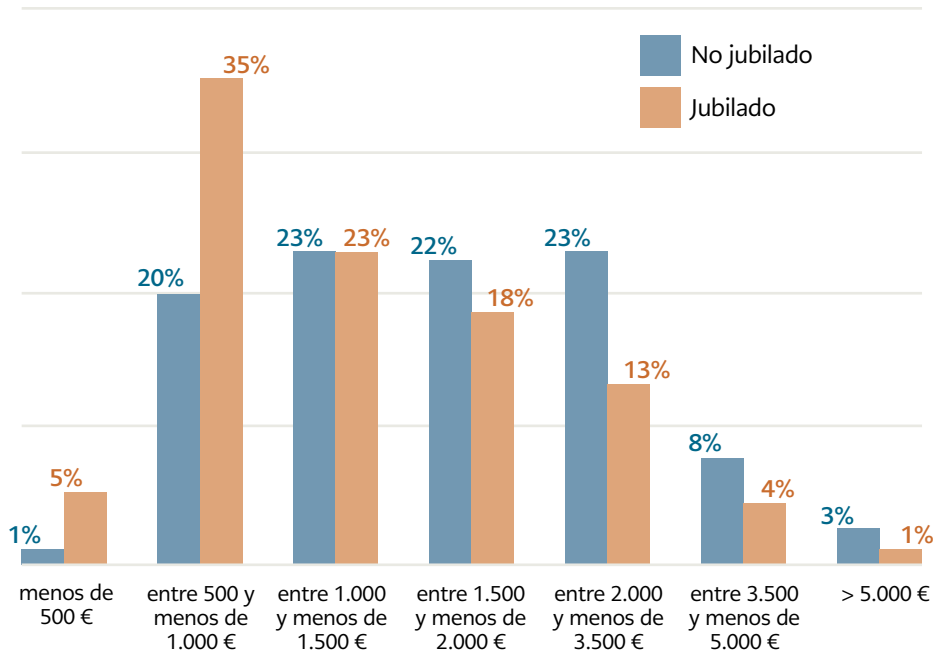
ENTRE LOS JUBILADOS

- Antes de jubilarse, el 58 % de las mujeres no conocían previamente el importe de su pensión, frente al 46 % de los hombres.
- Antes de jubilarse, el 70 % pensaba que la pensión sería suficiente para vivir (60 % en el caso de las mujeres).
- El importe medio declarado de las pensiones es de 879 € en las mujeres y de 1.247 € en los hombres. Estas cifras están en consonancia con las estadísticas oficiales publicadas por el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones.
- Para el 57 % su pensión es la única fuente de ingresos. El resto cuenta básicamente con ingresos de su pareja o de otras personas de su hogar.
- Un 10 % de los jubilados obtiene rentas del alquiler de propiedades inmobiliarias (pisos, garajes, locales).
- El 41 % de jubilados vive en su hogar con menos de 1.000 € al mes. El 23 % tienen unos ingresos de entre 1.000 € y 1.500 € al mes y el 18 % con entre 1.500 € y 2.000 € al mes.



GRÁFICO 18

Ingreso neto mensual total de su hogar – Jubilados vs no jubilados.



QUÉ NECESIDAD ECONÓMICA EXISTE

En la encuesta, el 37 % de los españoles de 55 o más años describe la situación económica de su hogar como difícil o muy difícil. La mitad de los españoles de 55 años y más no pudo ahorrar nada de dinero durante ningún mes a lo largo del último año. El 14 % tuvo que pedir ayuda económica a algún familiar o algún amigo para pagar algún recibo: 12 % de jubilados y 18 % de no jubilados mayores de 55 años. El 55 % de españoles de 55 años y más afirma que no podría hacer frente a ningún gasto importante extra, y otro 22 % duda de que pudiera afrontar ese gasto.



TABLA 8

Situación económica actual de su hogar

	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Muy difícil	328	16,4%	115	15,2%	213	17,1%
Difícil	417	20,8%	187	24,7%	230	18,4%
Suficiente para cubrir las necesidades	981	48,9%	346	45,8%	635	50,8%
Cómoda	256	12,8%	103	13,7%	153	12,2%
Muy cómoda	23	1,1%	4	0,5%	19	1,5%
Total	2.004	100%	755	100%	1249	100%

BASE: muestra total

En todo caso, el 30 % de españoles de 55 y más años (jubilados o no) dice que sus ingresos no son suficientes para cubrir sus gastos esenciales. Quienes indicaron que sus ingresos totales no son suficientes para cubrir sus gastos esenciales, dijeron que de media necesitarían una suma extra de 645 € mensuales.

TABLA 19

El ingreso neto mensual total de su hogar, ¿es suficiente para cubrir sus gastos esenciales?

	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No, no es suficiente	611	30,5%	237	31,5%	373	29,9%
Sí, es suficiente	1.280	63,9%	475	63,0%	805	64,4%
Sí, es más que suficiente	113	5,6%	42	5,6%	71	5,7%
Total	2.004	100%	755	100%	1249	100%

BASE: muestra total



SOMOS PROPIETARIOS DE... VIVIENDA

La composición del patrimonio de los españoles está marcada por los inmuebles y sobre todo por la vivienda habitual. Un 87 % de encuestados vive en una vivienda de su propiedad, si bien un 7 % de los jubilados aún están pagando la hipoteca de su vivienda. De los jubilados propietarios de su vivienda, un 51 % son copropietarios con su pareja.

Un 31 % tienen, además, alguna otra propiedad inmobiliaria: una vivienda en el pueblo (45 % de ellos) o en la ciudad (21 %), una plaza de garaje (16 %) o una finca rústica (16 %).

Solo un 11 % de los jubilados tiene otras inversiones, al margen de su vivienda habitual. Entre los encuestados no jubilados el porcentaje (apenas) sube al 15 %.

Solo un 3,2 % de jubilados tiene un plan de pensiones. Un 6 % cuenta con inversiones en acciones o fondos. Entre los mayores de 55 años no jubilados, el 8 % cuenta con planes de pensiones y un 6 % con acciones o fondos. Estos resultados están en línea con lo publicado por el Banco de España sobre composición media del patrimonio de los españoles en 2020.

TABLA 43

¿Tiene otras inversiones?

	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	1.759	87,8%	641	84,9%	1.118	89,5%	416	88,6%	166	83,1%
Sí	245	12,2%	114	15,1%	132	10,5%	54	11,4%	34	16,9%
Total	2.004	100%	755	100%	1249	100%	470	100%	199	100%

BASE: total muestra



QUE VIVIENDAS POSEEMOS

Las tablas siguientes muestran el tamaño medio y el valor estimado de las viviendas por los encuestados. Se desglosa para algunas comunidades autónomas. El valor medio estimado de las viviendas es importante para calcular cuántos ingresos podremos lograr con una hipoteca inversa, como se detallará más adelante.

TABLAS 28 Y 35

Tipo de vivienda de los encuestados

Tipo de área y %	Superficie media	Valor estimado
Área urbana, 57%	100 m ²	205.000 €
Área semiurbana, 14%	123 m ²	195.000 €
Área rural, 29%	133 m ²	171.000 €

BASE: encuestados mayores de 55 años y propietarios.
Valor medio de venta estimado por los encuestados

TABLAS 30 Y 37

Tipo de vivienda de los encuestados por Comunidades Autónomas

Comunidad Autónoma	Superficie media	Valor estimado
Andalucía	111 m ²	172.000 €
Castilla y León	111 m ²	143.000 €
Cataluña	106 m ²	240.000 €
C. Madrid	103 m ²	284.000 €
C. Valenciana	125 m ²	185.000 €
País Vasco	93 m ²	210.000 €
Galicia	151 m ²	212.000 €

BASE: encuestados mayores de 55 años y propietarios.
Valor medio de venta estimado por los encuestados



SE QUIERE CONSERVAR LA VIVIENDA

Apenas un 4 % de jubilados tiene pensado cambiarse de casa en los próximos años (10 % en los encuestados no jubilados). En su mayoría lo harían dentro de la misma localidad donde residen. Preguntamos a todos los que tienen alguna propiedad inmobiliaria si, de cara a obtener mayores ingresos, preferirían vender su vivienda, alquilarla, cederla o alguna otra alternativa. La mayoría de los propietarios (71 %) no se plantea ninguna opción.

Entre quienes harían algo, la opción preferida sería la venta de la vivienda para comprar otra más barata. El 2 % se plantearía la opción de ceder parte de la propiedad manteniendo la vivienda mientras vivan. Entre quienes no tienen hijos, este porcentaje asciende al 5 %.

¿Quién toma las decisiones importantes sobre la vivienda (venderla, alquilarla, o utilizarla para poder obtener ingresos)? Entre los jubilados, solo el 22 % deciden individualmente (29 % en las mujeres, 16 % en hombres). Un 40 % lo deciden junto con su pareja (52 % en el caso de los hombres), en un 10 % de casos lo decide solo la pareja y en otro 15 % de casos lo deciden los hijos u otro familiar (21 % en el caso de mujeres).

El 68 % de los jubilados piensan dejar sus inmuebles a los herederos. Un 2 % cuenta vender la vivienda y todo un 30 % se muestra indeciso



TABLA 48

Si vendiera o si alquilase su vivienda de cara a poder obtener mayores ingresos, ¿cuál de las siguientes opciones preferiría a priori? Según EDAD

	TOTAL		55 - 64		65 - 74		75 - 99	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No deseo hacer nada, tengo ingresos suficientes	1.290	71,3%	393	58,8%	405	73,8%	492	82,9%
No lo tengo pensado	31	1,7%	14	2,1%	9	1,6%	8	1,4%
Vender la vivienda actual y comprar otra más barata (de menos tamaño o en otra localidad)	173	9,5%	108	16,2%	45	8,1%	20	3,3%
Vender la vivienda actual e irme a otra vivienda en alquiler	63	3,5%	35	5,2%	12	2,2%	16	2,6%
Vender la vivienda actual e irme a otra vivienda mía o de familiares	24	1,3%	9	1,4%	11	1,9%	4	0,7%
Vendería e iría a una residencia	24	1,3%	1	0,1%	3	0,6%	20	3,3%
Alquilar su vivienda e ir a otra ubicación	63	3,5%	45	6,7%	11	2,0%	7	1,1%
Ceder parte de la propiedad manteniendo la vivienda mientras viva	33	1,8%	14	2,1%	16	2,9%	3	0,5%
Vendería otro inmueble distinto de la vivienda habitual	111	6,1%	49	7,3%	37	6,8%	25	4,1%
Total	1.811	100%	668	100%	549	100%	593	100%

BASE: tienen alguna propiedad inmobiliaria

LA HIPOTECA INVERSA NO SE CONOCE

Tan solo un 2 % de jubilados propietarios encuestados han sido contactados por una empresa para ofrecerles una hipoteca inversa y de ellos solo el 9 % llegaron a recibir una estimación del dinero que podrían obtener por su vivienda. Ninguna de las personas entrevistadas -entre las que hay 1.249 mayores de 64 años- ha llegado a formalizar una hipoteca inversa sobre su vivienda. Las personas que recibieron información y no contrataron esgrimieron como razones que no les interesaba, que no querían desprenderse de su vivienda o que les generó desconfianza.



QUÉ ES LA HIPOTECA INVERSA

OBTENER CRÉDITO A UNA EDAD AVANZADA GRACIAS A LA VIVIENDA EN PROPIEDAD

La hipoteca inversa consiste en un préstamo o crédito hipotecario que el propietario de la vivienda recibe en forma de sumas periódicas o como cobro único (o de ambos modos), hasta un importe máximo determinado por un porcentaje del valor de tasación en el momento de la constitución. Al alcanzarse dicho tope se deja de disponer de la renta, aunque la deuda sigue generando intereses. La particularidad es que la deuda solo se paga cuando fallezca el prestatario o, si lo dice el contrato, cuando fallezca el último de los beneficiarios.

La hipoteca inversa debe ser concedida por una entidad financiera o aseguradora. El solicitante y los beneficiarios deben ser mayores de 65 años o afectados de dependencia severa, o gran dependencia. Se exige que la tasación de la vivienda sea realizada por una sociedad de tasación, y que el inmueble se encuentre asegurado contra daños. El importe del crédito total y cuantía a percibir dependerá del precio de mercado de la vivienda, de la edad de la persona que suscriba la hipoteca y de la forma de percepción, como capital único, renta temporal o renta vitalicia. El titular puede seguir utilizando la vivienda y puede cancelar la hipoteca si lo desea, por ejemplo, vendiendo el inmueble.

Una vez fallecido el deudor hipotecario o el último beneficiario, corresponde a los herederos liquidar la deuda con la entidad de crédito. Caben dos opciones: podrán optar por recuperar la vivienda si cancelan el crédito hipotecario, para lo cual deberán pagar a la entidad de crédito la totalidad de las cantidades dispuestas más los intereses y gastos de la hipoteca inversa, como comisiones de apertura, gastos de gestión, y seguros que dependerán de cada entidad. En estos casos la entidad no puede exigir ninguna compensación por la cancelación de la hipoteca.

Si los herederos no quieren o no pueden cancelar el crédito hipotecario, la entidad de crédito podrá ejecutar la hipoteca y resarcirse así de toda la deuda generada. La entidad sólo podrá obtener el recobro hasta donde alcancen los bienes de la herencia, sin que la entidad financiera pueda ejecutar el cobro con otro patrimonio personal de los herederos. Es decir, la deuda puede ser mayor al valor de mercado de la vivienda en el momento del fallecimiento, y habría que afrontarse con otros bienes de la herencia, pero esa deuda no pasa al patrimonio personal de los herederos.



CUÁNTO DINERO SE PUEDE RECIBIR

La cantidad que la entidad financiera presta a través de una hipoteca inversa depende de varios factores:

- Del valor de la vivienda: cuanto más elevado sea el valor de la vivienda, mayor será el valor de la hipoteca inversa, como ocurre con todas las hipotecas. Las cantidades que se obtienen, en pago único o como renta, oscilan en torno a la tercera parte del valor de tasación de la vivienda. Recordemos que en el caso de una hipoteca normal el préstamo puede llegar al 80 % del valor de tasación de la vivienda.
- De la edad del solicitante: cuanto más elevada sea la edad del solicitante, mayor valor podrá obtenerse de la hipoteca inversa, ya que se considera que el período para la finalización de la hipoteca es menor.
- En caso de que la hipoteca se traduzca en una renta periódica se tiene en cuenta la respectiva esperanza de vida del titular o beneficiarios. Esto hace que en la práctica la cuantía a percibir pueda estar relacionada con el género ya que, según el INE, en España a los 65 años de edad la esperanza de vida de las mujeres supera en 4,4 años a la de los hombres.

Los intereses de este préstamo son mucho más elevados que los de las hipotecas tradicionales. En octubre de 2022 rondaban el 6 %, el doble de los de las mejores hipotecas para compra de vivienda a tipo fijo, con lo que la cantidad a devolver por los herederos se eleva muchísimo si el hipotecado vive muchos años.

REGULACIÓN LEGAL DE LA HIPOTECA INVERSA

En España se encuentra regulada por la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, por la que se modifica la Ley 2/1981, de 25 de marzo, de Regulación del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario y financiero, de regulación de las hipotecas inversas y el seguro de dependencia y por la que se establece determinada norma tributaria, en su Disposición Adicional 1ª. También es de aplicación la Orden EHA/2899/2011, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios.

Hay voluntad de promocionar la hipoteca inversa y tiene varias ventajas fiscales. Las rentas obtenidas por una hipoteca inversa no tributan en el IRPF puesto que se consideran disposiciones de un crédito. Si es vivienda habitual se puede disfrutar de la exención del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados. Los aranceles registrales están sujetos a una reducción del 90 %. Los recursos percibidos que se destinen a un plan de previsión asegurado (PPA) podrán deducirse de la base imponible del IRPF.

La operación se formaliza en escritura pública ante notario y se inscribe en el Registro de la propiedad



EXIGENCIAS DE TRANSPARENCIA

La normativa vigente regula algunos aspectos sobre la contratación de hipotecas inversas, como comentamos a continuación. Se pretende exigir a las entidades financieras un cierto grado de transparencia para proteger al contratante de este producto complejo. ¿Es una información suficiente? Formalmente pudiera parecer que sí, siempre que se controle la aplicación de estas normas, por ejemplo, en cuanto al asesoramiento independiente y al tiempo de que dispone el cliente para estudiar la oferta antes de dar su consentimiento.

Pero al margen de eso, yendo al fondo de la cuestión nos parece esencial que el consumidor conozca todas las implicaciones financieras y legales e incluso familiares que conlleva este producto. Para ello debe poder comparar los números en lo que respecta a sumas a percibir y deuda total generada.

El solicitante de una hipoteca inversa tiene derecho a recibir asesoramiento independiente y una oferta vinculante conforme a lo dispuesto en la Orden EHA/2899/2011, de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios.

A un cliente interesado se le debe proporcionar una ficha de información precontractual (FIPRE) con todos los datos relevantes del producto. Pero más importante aún, a quien esté interesado en contratarla y aporte sus datos personales se le ha de proporcionar también de modo gratuito una ficha de información personalizada (FIPER) que incluya la información precisa de su producto junto con las vías para reclamar, tanto al servicio de atención al cliente como al Servicio de Reclamaciones del Banco de España. Igualmente, la FIPER incluye unas advertencias expresas sobre riesgos, que habrá que adaptar al caso concreto según las condiciones ofertadas.

Una vez el cliente y la entidad hayan mostrado su voluntad de contratar un determinado servicio bancario de préstamo hipotecario, se disponga de la tasación correspondiente del inmueble y se hayan efectuado las oportunas comprobaciones sobre su situación registral y sobre la capacidad financiera del cliente, este podrá solicitar a la entidad la entrega de una oferta vinculante. Esta oferta contendrá las mismas informaciones que la FIPER y un plazo de validez de la oferta, que en principio no será inferior a catorce días naturales desde su fecha de entrega.

Antes de la firma de la escritura, el notario comprobará que se le entregó la FIPER con antelación, que todas las cláusulas financieras están suficientemente resaltadas y que el contenido de los documentos contractuales que se reflejan en la escritura que se va a firmar se corresponde con la FIPER. Igualmente, el notario deberá verificar la existencia del correspondiente asesoramiento independiente, teniendo en cuenta la situación financiera del cliente y los riesgos económicos derivados de la suscripción de este producto. En caso de que la formalización de la hipoteca inversa se realice en contra de la recomendación realizada por el asesoramiento independiente, se deberá advertir de este extremo al cliente.



El cliente tendrá derecho a examinar el proyecto de escritura pública de formalización del préstamo hipotecario en el despacho del notario al menos durante los tres días hábiles anteriores a su otorgamiento.

El Banco de España ha publicado una Guía de acceso a la hipoteca inversa: www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/Folletos/Ficheros/GUIA.pdf

PROBLEMÁTICA LIGADA A LA HIPOTECA INVERSA

Como se ha dicho, en números absolutos no existe una gran litigiosidad relativa a la hipoteca inversa, lo que en parte es debido a su escasa contratación. La última Memoria de Reclamaciones del Banco de España (2021) reflejaba cuatro reclamaciones sobre el producto. Tanto en 2020 como en 2019 apenas contemplaban una reclamación cada año. Hemos comentado que el contratante percibe las sumas acordadas pero son sus herederos quienes deben hacer frente a la deuda contraída, hasta el límite del valor de la herencia. Por lo tanto es lógico que gran parte de los problemas que se presenten con la hipoteca inversa sean planteados por los herederos. Uno de los problemas es la falta de información que tienen los herederos tras el fallecimiento del contratante.

A este respecto el Banco de España atendió en 2021 una reclamación planteada por el sobrino-heredero de la persona contratante de una hipoteca inversa. Se denunció que el banco solo informaba al heredero -antes de la aceptación de la herencia- de la cantidad adeudada a fecha de fallecimiento pero no de las condiciones de la hipoteca contratada. El regulador consideró que la entidad se apartó de las buenas prácticas bancarias al denegar al heredero la copia o las condiciones financieras del contrato de hipoteca inversa de su tía, ya que, sin el conocimiento de dichas condiciones, no podría tener elementos de juicio suficientes para la aceptación de la herencia, que implicaría subrogarse en dichas condiciones financieras. Por tanto la entidad financiera debe facilitar la información a los herederos aunque estos no hayan aceptado aún la herencia.

- En otras ocasiones los herederos han denunciado la existencia de cláusulas abusivas ligadas al producto contratado. Es ilustrativa la sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid de 30/5/2017. Los jueces entendieron que la hipoteca inversa contratada por Pedro (nombre ficticio), de 85 años y en estado terminal por cáncer, fue válida. Pero declararon nula por abusiva la contratación obligada en la misma operación de un seguro de renta vitalicia diferida. Es decir, del total del crédito que se concedía a Pedro al hipotecar su vivienda (más de 800.000 euros, al ser una vivienda de gran valor de tasación), una parte estaba previsto entregársela mes a mes, pero otra parte (más de 200.000 euros) se destinó a suscribir un seguro de renta vitalicia diferida que tenía por objeto cubrir la renta a percibir por Pedro a partir de que cumpliera 93 años. El caso es que la prima del seguro se cobraba íntegramente al inicio, aunque solo empezaría a generar rentas dentro de ocho años. Y eso en el remoto supuesto en que Pedro viviera hasta entonces, dado su estado terminal. De hecho, falleció a los ocho meses de la firma del contrato, pero la prima del seguro impuesto por el banco ya se había cobrado.



La sentencia declaró que la imposición obligatoria de este seguro antieconómico para Pedro en sus circunstancias personales era “solapada” y “claramente abusiva”. La cláusula se declaró nula y se obligó al banco a devolver al heredero la prima cobrada por dicho seguro.

- En una de las consultas recibidas en OCU, el heredero plantea cómo pudo contratar su madre, persona sin estudios básicos, una hipoteca inversa con crédito concedido de hasta 363.000 euros cuando la cantidad a percibir por ella era de 89.000 euros en 16 años (a razón de 414 euros al mes), habiendo hipotecado una vivienda tasada por el banco en 209.000 euros. Esto da idea de que algunas entidades dimensionan sus productos para poder generar una deuda que supere el valor del inmueble pero que pueda ser pagada con el conjunto de la herencia del causante.

Las dudas se plantean sobre la gran desproporción entre las prestaciones recibidas por el contratante y la deuda final generada, en casos donde el contratante ha fallecido o se encuentra ya en situación de grave dependencia, con la dificultad de poder probar si recibió en su momento la suficiente información precontractual para adquirir esos compromisos.

A continuación pasaremos revista a las ofertas que hemos encontrado en nuestro estudio de mercado, subrayando sus condiciones económicas y comparando los ingresos obtenidos con la deuda generada.



RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Como comentamos en la Introducción y en el apartado de Metodología, en octubre de 2022 se realizó un estudio de mercado entre diversas entidades con casos concretos para una determinada edad, composición familiar y valor de la vivienda en propiedad, con el fin de obtener ofertas reales de las cantidades que podrían ingresarse por el propietario de la vivienda, y de la deuda generada.

Exponemos de modo resumido, a modo de ejemplos, las propuestas recibidas tanto para hipoteca inversa propiamente dicha como para otros productos asimilados.

HIPOTECA INVERSA

Ejemplo 1

TABLA I

**Hipoteca inversa para mujer soltera de 65 años,
vivienda tasada en 140.000€**

Capital anticipado	Renta mensual	Plazo máximo de abono de renta	Interés anual
10.470 €	53 €	34 años	5,99%
5.193 €	88,41 €	34 años	5,81%
1.470 €	106,79 €	33 años	5,99%

Vivienda en Madrid

Puede observarse que para un valor de tasación de la vivienda de 140.000 euros, la suma que se ofrece a una mujer con muchos años de esperanza de vida no es elevada y difícilmente satisfará sus necesidades económicas.



Ejemplo 2

En otra entidad estudiamos el caso de un hombre soltero de 70 años con un piso valorado en 250.000 € ubicado en Jávea (Alicante). En el caso del abono total único, éste sería de 75.300 €, el interés de la hipoteca inversa sería de 5,5 %, y los honorarios de la entidad serían el 1,40 % sobre el valor de tasación (con un mínimo de 3.250 € y máximo de 7.200 €)

TABLA II

Hombre soltero de 70 años con un piso valorado en 250.000 €, Jávea (Alicante)

Valor inmueble	Valor del anticipo de capital	Interés Hipoteca Inversa	Cantidad a devolver herederos a 5 años	Cantidad a devolver herederos a 10 años	Cantidad a devolver herederos a 15 años
250.000 €	75.300 €	5.50%	105.112 €	138.296 €	181.957 €

Vemos en este ejemplo que el solicitante percibe 75.300 €, lo que si vive 15 años equivaldría a unos 418 euros al mes. Por su parte, la deuda generada en ese periodo de 15 años sería de 181.957 €.

Ejemplo 3

Oferta para un hombre soltero de 75 años con una vivienda de un valor de 200.000 € ubicada en Madrid. Para la modalidad de renta mensual, percibiría 261 € mensuales durante 25 años de plazo máximo de abono, o 241 € durante 26 años. En la modalidad mixta, parte al principio, parte en renta mensual, sería un abono de 24.850 € al inicio y una renta mensual de 72 € durante un máximo de 26 años.

TABLA III

Hipoteca inversa para varón soltero de 75 años, vivienda tasada en 200.000 €, Madrid

Capital anticipado	Renta mensual	Plazo máximo de abono de renta	Interés Hipoteca Inversa	Cantidad a devolver herederos a 5 años	Cantidad a devolver herederos a 10 años	Cantidad a devolver herederos a 15 años
24.850 €	88 €	26 años	5,99%	45.613	67.648	97.356
0 €	261 €	25 años	5,99%	24.327	51.018	87.002
24.850 €	72 €	26 años	5,81%	49.046	70.514	99.198

Los honorarios de la entidad serían en todos los casos del 1,30% sobre el valor de tasación (mínimo de 3.150 € y máximo de 6.000 €).



Obsérvese que si el contratante vive 10 años y percibe una suma inicial de 24.850 € y una renta mensual de 72 € durante los 10 años, el dinero total recibido sería de 33.490 euros. Pero la deuda total generada, con el interés y los gastos, ascendería a 70.514 euros. Si viviera a 15 años, habría percibido la suma de 37.810 € y la deuda generada ascendería a 99.198 euros.

Ejemplo 4

TABLA IV

Hipoteca inversa para varón soltera de 75 años, vivienda tasada en 200.000€

Capital anticipado	Renta mensual	Plazo máximo de abono de renta	Interés anual
15.123 €	195 €	25 años	5,81%
11.400 €	213 €	25 años	5,99%

Vivienda en Barcelona

Ejemplo 5

Para un hombre de 70 años, soltero con una vivienda tasada en 450.000 € ubicada en Madrid.

Como se ve en la tabla, para la modalidad de cobro total al inicio se abonarían 135.540 € y con los intereses y gastos establecidos, tras 15 años la deuda total generada sería de 327.174 euros.

Otra opción es recibir una renta mensual de 459 euros. Si viviera 15 años, el contratante percibiría una suma total de 82.620 euros mientras que la deuda generada con intereses y gastos ascendería a 159.170 euros.

TABLA V

Hipoteca inversa para varón soltera de 70 años, vivienda tasada en 450.000€

Concepto	Dato
Valor del anticipo del capital	135.540 €
Interés anual hipoteca	5,5%
A devolver por herederos en 5 años	189.000 €
A devolver por herederos en 10 años	248.668 €
A devolver por herederos en 15 años	327.174 €

Vivienda ubicada en Madrid



Otras opciones de modalidad mixta para el mismo supuesto (varón soltero de 70 años, vivienda de 450.000 €).

TABLA VI

**Hipoteca inversa para varón soltera de 70 años,
vivienda tasada en 450.000€**

Capital anticipado	Renta mensual	Plazo máximo de abono de renta	Interés Hipoteca Inversa	Cantidad a devolver herederos a 5 años	Cantidad a devolver herederos a 10 años	Cantidad a devolver herederos a 15 años
67.770 €	286 €	Vitalicia	5,50%	189.000	248.668	327.174
57.150 €	86 €	30 años	5,99%	97.069	136.872	190.533
0 €	459 €	29 años	5,99%	46.224	94.323	159.170

Obsérvese que en la opción de añadir una renta vitalicia, la deuda generada es muy superior

Ejemplo 6

Para el caso de un matrimonio de 75 años con una vivienda en Barcelona tasada en 200.000 euros, recibimos estas ofertas.

TABLA VII

**Hipoteca inversa para matrimonio de 75 años,
vivienda tasada en 200.000€**

Capital anticipado	Renta mensual	Plazo máximo de abono de renta	Interés anual
15.123,24 €	195,22 €	25 años	5,81%
11.400,00 €	213,49 €	25 años	5,99%
1.400 €	283 €	25 años	5,99%



Ejemplo 7

Hombre soltero de 85 años que contrata la hipoteca inversa sobre una vivienda con un valor de tasación de 350.000 euros.

Junto con las opciones que se señalan en la tabla, de modalidad de cobro de una sola vez, con renta periódica o en modo mixto, existe otra propuesta. Consiste en destinar el anticipo inicial de 138.837 € a la contratación de un seguro de rentas vitalicias que permitiría obtener una renta mensual de 1.335 € de forma vitalicia. La cuestión es que se paga de golpe la prima total del seguro pero ¿cuántos años podría vivir el contratante?

TABLA VIII

Hombre soltero de 85 años con valor vivienda 350.000 €

Valor del anticipo de capital	Renta mensual	Plazo durante el que se abona renta	Interés Hipoteca Inversa
138.837 €	0 €	n.p.	5,95%
0 €	909 €	Vitalicia	6,00%
42.333 €	579 €	Vitalicia	6,00%

PRIMERAS CONCLUSIONES SOBRE LAS OFERTAS DE HIPOTECA INVERSA

Como observamos las cantidades que pueden percibirse a través de una hipoteca inversa no son muy elevadas. En caso de abono total no llega al 30% del valor del inmueble. Para un valor medio de 200.000 euros y una edad de 75 años, la renta a percibir no supera los 300 euros mensuales. En el caso de un inmueble de 450.000 € no llega a los 600 €. Además en tiempos como los actuales con una inflación alta, salvo que se revaloricen estas rentas, su importe perderá valor rápidamente. Solo en casos de inmuebles de alto valor y edad avanzada del contratante pueden lograrse unos ingresos mensuales que se aproximen a las necesidades expresadas, que en nuestra encuesta rondaban los 600 euros.

En todo caso, la suma de los tipos de interés -que doblan los de las mejores ofertas de hipoteca ordinaria a tipo fijo- y los gastos, hacen que la deuda generada por este producto sea muy elevada, lo que reduce el valor de la herencia y puede obligar a los herederos a tener que vender el inmueble para hacer frente a la carga.

Por otro lado, existen otras opciones de productos que pueden ser más interesantes para lograr el mismo fin. Hacemos un repaso somero a otras ofertas



ALGUNAS ALTERNATIVAS A LA HIPOTECA INVERSA

A) VENTA DE LA NUDA PROPIEDAD

La persona mayor puede vender la nuda propiedad del inmueble y conservar el usufructo. El precio lo puede percibir de una sola vez o como renta periódica. Conserva el derecho a poseer y utilizar la vivienda mientras viva. Cuando fallezca, la entidad compradora consolidará la propiedad del inmueble.

Ejemplo 1: Mujer soltera 65 años. Valor vivienda 141.000 €

Propuestas para una mujer soltera de 65 años con un inmueble valorado en 141.000 €, situado en Madrid, según los datos de la entidad ofertante:

- Con un pago único la propietaria percibe un importe de 41.000 €.
- En una solución mixta percibe un pago único de 15.300 € y una mensualidad de 410 € durante 6 años, pero permanece como usufructuario vitalicio. En este último caso el importe total percibido sería de $15.300 \text{ €} + 410 \text{ €} \times 72 \text{ meses} = 44.820 \text{ €}$

Los honorarios son de un 4% más IVA sobre el valor del pago único, con un importe mínimo de 5.000 € + IVA. Los honorarios están incluidos en el precio del pago único.

Ejemplo 2: Hombre soltero 70 años. Valor vivienda 310.000 €, situada en Jávea (Alicante)

Para este caso obtuvimos cuatro ofertas distintas, que mostramos a continuación. Aquí vemos que para este perfil, la venta de la nuda propiedad en un pago único tiene sensibles diferencias según la entidad consultada, de entre 115.000 € a 142.800 €.

1.- Con la misma entidad y honorarios que el anterior caso, para un hombre soltero de 70 años, con un inmueble de 310.000 € ubicado en Jávea (Alicante), tendríamos las siguientes opciones:

- a) Pago único de 115.000 euros.
- b) Opción mixta, con pago inicial de 25.000 euros, para una renta mensual de 900 euros durante 10 años. En este último caso el importe total percibido sería de $25.000 \text{ €} + 900 \text{ €} \times 120 \text{ meses} = 133.000 \text{ €}$ (si vive al menos 10 años).



2.- Consultada otra entidad para un proyecto correspondiente al mismo perfil anterior (hombre soltero de 70 años, con un inmueble de 310.000 € ubicado en Jávea), tenemos:

Un pago inicial de 30.000 € y una renta vitalicia de 800 euros al mes.

Teniendo en cuenta que la esperanza de vida media de los hombres españoles es de 80,24 años en 2021, el importe total percibido sería, aproximadamente de $30.000 \text{ €} + 800 \text{ €} \times 120 \text{ meses} = 126.000 \text{ €}$.

En este caso, la retribución a percibir por el agente será pagada por el adquirente final del inmueble, sin coste para el transmitente.

3.- Consultada otra entidad para un proyecto correspondiente al mismo perfil anterior hombre soltero de 70 años, con un inmueble de 310.000 € ubicado en Jávea y para un pago inicial total por la nuda propiedad, se ofrece un pago único de 115.000 euros. Aquí la persona mayor no tiene que abonar ningún gasto, honorario profesional ni impuesto, ya que los mismos son asumidos en su totalidad por la sociedad adquirente de la Nuda Propiedad.

4.- Otra entidad propuso para el mismo perfil un pago único por la venta de nuda propiedad de 142.800 euros.

Los honorarios corresponden al 3,5% del precio en el que se formalice la venta de la Nuda Propiedad y solo se devengarán en caso de realizarse la compraventa.

Ejemplo 3 de venta de nuda propiedad: mujer soltera de 65 años, con un valor de la vivienda de 150.000 €, ubicado en Madrid

Una entidad ofreció un pago único de la nuda propiedad de 67.500 €.

B) RENTA VITALICIA INMOBILIARIA

Otra modalidad financiera es la renta vitalicia inmobiliaria. Se transmite la nuda propiedad a cambio de una renta mensual vitalicia. El actual propietario permanece en el inmueble como usufructuario vitalicio.

Analizamos de nuevo el perfil de un hombre soltero de 70 años con un inmueble de valor 310.000 € en Jávea (Alicante). Según una entidad la cantidad a percibir de por vida sería de 485 €/mes. No se cobran honorarios aparte.



Para el perfil de mujer soltera de 65 años con un inmueble de valor de 150.000 € en Madrid y en otra entidad, la cantidad a percibir vitaliciamente sería de 220 €. Para este mismo perfil y la misma entidad, en la modalidad de renta vitalicia con anticipo de capital, percibiría 6.000 € y una renta vitalicia de 195 €. La persona mayor no abona gastos, honorarios ni impuestos, asumidos en su totalidad por la sociedad adquirente de la nuda propiedad.

En esta misma entidad para el perfil de un hombre soltero de 70 años con un inmueble de valor 310.000 € en Jávea, la renta vitalicia a percibir sería de 680 €, y en caso de anticipo de capital percibiría 15.000 € y una renta vitalicia de 592 €.

C) Renta temporal y renta temporal con anticipo de capital

Otra modalidad financiera es la renta temporal. La persona mayor no tiene que abonar ningún gasto, honorario profesional ni impuestos, ya que los mismos son asumidos en su totalidad por la sociedad adquirente de la Nuda Propiedad que a cambio le proporciona una renta durante un período determinado de tiempo. El Rentista se reserva el derecho de uso y disfrute vitalicio de su vivienda.

Ejemplo 1

La siguiente tabla recoge las opciones de una entidad para el perfil de mujer soltera de 65 años con un inmueble de valor de 150.000 € en Madrid

TABLA IX

Mujer soltera 65 años con valor vivienda 150.000 €

Producto	Hipótesis	Valor inmueble	Valor del anticipo de capital	Renta mensual	Plazo durante el que se abona renta
Renta temporal	Renta mensual temporal a 20 años	150.000 €	n. p.	272 €	20 años
Renta temporal	Renta mensual temporal a 15 años	150.000 €	n. p.	358 €	15 años
Renta temporal con anticipo de capital	Renta mensual temporal a 20 años	150.000 €	6.000 €	241 €	20 años
Renta temporal con anticipo de capital	Renta mensual temporal a 15 años	150.000 €	6.000 €	317 €	15 años



Ejemplo 2

La misma entidad para el perfil de un hombre soltero de 70 años con un inmueble de valor 310.000 € en Jávea (Alicante), ofrece las siguientes opciones mostradas en la tabla.

TABLA X

Hombre de 70 años, soltero con valor vivienda 310.000 €

Producto	Hipótesis	Valor inmueble	Valor del anticipo de capital	Renta mensual	Plazo durante el que se abona renta
Renta temporal	Renta mensual temporal a 12 años	310.000 €	n. p.	948 €	12 años
Renta temporal	Renta mensual temporal a 10 años	310.000 €	n. p.	1.132 €	10 años
Renta temporal con anticipo de capital	Renta mensual temporal a 12 años	310.000 €	15.000 €	826 €	12 años
Renta temporal con anticipo de capital	Renta mensual temporal a 10 años	310.000 €	15.000 €	986 €	10 años

D) Venta con alquiler garantizado

Otra modalidad financiera es la venta con alquiler garantizado. Se compra la Plena Propiedad y el actual propietario permanece en el inmueble en régimen de alquiler abonando una renta mensual. La renta se revalorizará anualmente con base en el IPC.

Para el perfil de mujer soltera de 65 años con un inmueble de valor de 150.000 € en Madrid, el importe que se abonaría al propietario en la venta del inmueble en el proyecto proporcionado por una entidad sería de 91.650 € y tendría que abonar una renta mensual (revalorizable anualmente por el IPC) de 420 €.

En esa misma entidad, para el perfil de un hombre soltero de 70 años con un inmueble de valor 310.000 € en Jávea (Alicante), el importe que se abonaría al propietario en la venta del inmueble sería de 175.000 € y tendría que abonar una renta mensual de 740 €.

Para ese mismo perfil en otra entidad el valor abonado a la venta del inmueble es de 225.700 € y el alquiler mensual a abonar 950 €, revalorizable con el IPC.

De nuevo observamos una notable diferencia en las cantidades abonadas inicialmente según la entidad.



E) Venta con alquiler vitalicio

Otra modalidad financiera es la venta con alquiler vitalicio por el cual se da una cantidad inicial al solicitante y éste debe pagar un alquiler mensual en la mayoría de los casos. Hemos encontrado una oferta en la que después del abono inicial, que tiene un descuento, no debe pagar ninguna renta.

TABLA XI

Hombre soltero 85 años, valor vivienda 350.000 €

Producto	Valor que abonan a la venta del inmueble	Renta mensual a pagar por permanecer en la vivienda
Venta con alquiler vitalicio VA1	223.103 €	0 € de forma vitalicia (Sin aval)
Venta con alquiler vitalicio VA2	297.500 €	0 € de forma vitalicia (Con aval de dos años)

VA1 : Realizándose un alto descuento en el precio de venta y sin renta de alquiler.

VA2 : Realizándose un menor descuento en el precio de venta y con pago de renta de alquiler.

F) Otras opciones de lograr ingresos

Junto a lo anterior, la persona mayor propietaria de su vivienda cuenta con otras posibilidades para obtener ingresos que complemente su pensión, que no han sido objeto de estudio en este informe.

Puede lógicamente vender su vivienda actual y mudarse a una de menor valor por tener inferior tamaño o situarse en otra localidad. Puede optar por comprar o por vivir de alquiler, o entrar en una residencia. Con el capital que consiga de la operación (venta menos compra o alquiler), podría buscar un producto de inversión que compagine seguridad y rentabilidad, para lograr ingresos mensuales. También podría permanecer en su vivienda y poner en alquiler alguna habitación o dependencia de la vivienda. O podría alquilar la vivienda entera a terceros y mudarse él.

En otros casos, herederos con posibilidad económica prefieren aportar una cantidad cada mes al mayor para contribuir a sus necesidades, sabiendo que al hacer la cuenta total resultará un coste menor al que pueda suponer levantar la carga de una hipoteca inversa



CONCLUSIONES

- Los datos socioeconómicos y demográficos que publica el INE, así como la encuesta realizada por OCU a más de 2.000 personas de 55 o más años, jubiladas o próximas a la jubilación, corroboran la necesidad que tienen nuestros mayores de buscar ingresos complementarios a su pensión, y la conveniencia de encontrar fórmulas para obtener esa liquidez a partir de la propiedad de los inmuebles donde la mayoría de los españoles ha concentrado su ahorro vital.

La esperanza de vida crece año a año, la pensión de jubilación supone el ingreso principal y casi único para una gran mayoría de españoles y al menos el 30% de los jubilados necesita un complemento de ingresos para mantener un nivel de vida digno.

- A medio y largo plazo, hay que mejorar la educación financiera desde la infancia y la madurez, para que todos sean capaces de planificar sus finanzas, gestionar sus ingresos y gastos y fomentar una cultura de ahorro a largo plazo que tenga en cuenta las necesidades tras la jubilación. De ese modo se reducirá la excesiva concentración del ahorro en inmuebles, que provoca un endeudamiento excesivo en los hogares y una falta de liquidez en momentos trascendentes de la vida.
- Dada la composición actual del patrimonio medio de los españoles y la formación financiera estándar, hay que informar a los mayores de modo transparente sobre las distintas posibilidades que existen para obtener liquidez en la jubilación a partir de la vivienda en propiedad. Las circunstancias personales son muy variadas, pero se trata de evitar que se tomen decisiones sin el consejo y la ponderación necesarias, que podrían provocar que el ahorro de toda una vida se malgastara. Buena parte de nuestros mayores están en una situación de especial vulnerabilidad, lo que requiere una atención particular desde los poderes públicos.
- El producto de la llamada “hipoteca inversa” es poco conocido en nuestro país, es poco contratado y también por ello no presenta una litigiosidad destacada. El estudio de las ofertas de mercado nos lleva a decir que, con carácter general y salvo excepciones, no resulta en la actualidad una solución conveniente para resolver el problema de la falta de liquidez en la jubilación. Existen aún pocos productos en el mercado, hay un gran desconocimiento e incluso desconfianza desde el público, y sus condiciones no lo hacen interesante por los motivos que aquí se comentan.
- En las ofertas analizadas, las condiciones ofrecidas no satisfacen, en general, las necesidades. Para los valores medios de la vivienda en España, estos productos ofertan sumas insuficientes y algunas entidades solo lo ofrecen cuando el propietario tiene una edad avanzada (más allá de 70 años). Por otro lado, la hipótesis de fondo de que el precio de la vivienda dada en garantía siempre aumenta de valor con los años, no es cierta, tal y como se ha visto en años recientes en nuestro país.



- Los tipos de interés aplicados (crecientes ahora) y los gastos añadidos hacen que la carga económica de la hipoteca inversa para los herederos sea demasiado elevada. Se han expuesto ejemplos en los que la carga económica final suponía el doble y hasta el triple de las sumas realmente percibidas por el contratante. El hecho de que la carga económica de esta hipoteca no recaiga sobre el contratante sino sobre los herederos (con cargo a la herencia, sin afectar al patrimonio personal de los herederos) no debe ser un argumento para menospreciar el coste total de la operación. La información precontractual debe incluir siempre una estimación de la deuda total para distintos escenarios de duración temporal. Es especialmente importante que el notario compruebe la capacidad del contratante y el grado de información real que posee. En relación con el asesoramiento independiente que debe recibir el contratante, debería aclararse qué se entiende por “independiente” y verificarse su realización efectiva: en ningún caso puede considerarse independiente a un profesional que cobre comisión del producto contratado.
- La hipoteca inversa pudiera interesar en contados casos, para un propietario de edad avanzada y con una vivienda de valor elevado (único modo de obtener una renta de cierta entidad) y sin herederos. Pero aun en ese supuesto siempre habría que comparar las ofertas concretas con otras opciones como la venta de la nuda propiedad, que suele proporcionar un mayor importe y ser más interesante cuando no hay herederos.
- Existen otras alternativas para lograr liquidez a partir de una vivienda en propiedad, como la venta para comprar otra vivienda más económica o para vivir de alquiler, la mencionada venta de la nuda propiedad o la puesta en alquiler de la propia vivienda, entera o por habitaciones. La información transparente que deben proporcionar las entidades y el consejo independiente que deben recibir los mayores antes de la contratación debería integrar siempre distintas opciones de productos para hacer una comparación real de ingresos y de cargas. Uno de los aspectos a considerar es el llamado “riesgo de longevidad”. Algunos de estos productos, como la propia hipoteca inversa, ofrecen ingresos durante un número determinado de años. El mayor debe contemplar qué ocurre si se excede ese plazo. Es importante comprender la diferencia entre préstamos y seguros de rentas vitalicias. El seguro incorpora un elemento de aleatoriedad, motivo por el que sus prestaciones pueden ser más reducidas.
- Si integramos los intereses del consumidor contratante con los de su entorno familiar cercano, es claro que tomar la mejor decisión dependerá de diversos factores como si existen o no herederos, si cuenta con traspasarles la propiedad de ese inmueble, si los herederos tiene interés en conservarlo, qué alternativas habitacionales existen para el mayor y cuál es el mejor modo de financiarlas, si los herederos tienen capacidad económica para subvenir a las necesidades del mayor para evitar contraer una deuda elevada, etc. A algunos herederos les puede interesar más aportar mensualmente una cantidad al propietario mayor, que terminar “heredando” una deuda del doble del importe aportado. Bien entendido que la decisión es del propietario y no puede obligársele a tener en cuenta el parecer de los herederos.



Es muy conveniente que el contrato de hipoteca inversa prevea un plazo suficiente después del fallecimiento del contratante o del beneficiario (un año puede ser suficiente) para que los herederos puedan estudiar sin prisa y con toda la información disponible la opción que mejor les convenga: devolver el préstamo y conservar el inmueble, o proceder a su venta o incluso renunciar a la herencia.

- Es posible que a medida que otras entidades financieras se interesen en este producto, mejoren las condiciones económicas, los intereses y gastos, de modo que la hipoteca inversa sí llegue a ser una opción económicamente interesante para facilitar liquidez al propietario tras la jubilación.



ANEXO



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN Y METODOLOGÍA	6
SITUACIÓN TRAS LA JUBILACIÓN	7
Tabla 1 - Situación profesional actual	7
EXPECTATIVAS ANTES DE JUBILARSE (no pensionistas)	8
Tabla 2 - ¿Sabe cuál será su pensión cuando se jubile?	8
Tabla 3 - Cuando se jubile, ¿será su pensión su única fuente de ingresos?	8
Tabla 4 - ¿Cree usted que el importe de su pensión le será suficiente para llegar a fin de mes?	9
REALIDAD TRAS JUBILARSE (pensionistas)	10
Tabla 5 - Antes de jubilarse, ¿conocía cuál iba ser el importe de su pensión?	10
Tabla 6 - Antes de jubilarse, ¿pensaba que su pensión le sería suficiente para llegar a fin de mes?	10
Tabla 7 - ¿Cuál es (aproximadamente) el importe actual de su pensión?	11
ACTUAL SITUACIÓN ECONÓMICA DE SU HOGAR	12
Tabla 8 - Situación económica actual de su hogar	12
Tabla 9 - ¿Es su salario/pensión la única fuente de ingresos en su hogar?	12
Tabla 10 - Además de su salario/ pensión, ¿qué otras fuentes de ingresos hay en su hogar?	13
Tabla 11 - ¿Es su salario/pensión la única fuente de ingresos en su hogar? Según sexo	14
Tabla 12 - Además de su salario/ pensión, ¿qué otras fuentes de ingresos hay en su hogar? Según sexo	14
Tabla 13 - ¿Son su salario/pensión o el de su pareja las únicas fuentes de ingresos en su hogar?	15
Tabla 14 - ¿Son su salario/pensión o el de su pareja las únicas fuentes de ingresos en su hogar? Según sexo	15
Tabla 15 - ¿Son su salario/pensión o el de su pareja las únicas fuentes de ingresos en su hogar? Viven solos/No tienen hijos	16



INGRESO NETO MENSUAL	16
Tabla 16 - ¿Cuál es (aproximadamente) el ingreso neto mensual total (pensión, alquileres, intereses, salario ...) de su hogar?	16
Gráfico 17 - Ingreso neto mensual total de su hogar – Total mayores de 55 años	17
Gráfico 18 - Ingreso neto mensual total de su hogar – Jubilados vs no jubilados	17
TOTAL POBLACIÓN - ¿PUEDE CUBRIR LOS GASTOS ESENCIALES?	18
Tabla 19 - El ingreso neto mensual total de su hogar, ¿es suficiente para cubrir sus gastos esenciales?	18
Gráfico 20 - El ingreso neto mensual total de su hogar, ¿es suficiente para cubrir sus gastos esenciales?	18
Tabla 21 - ¿Qué cantidad mensual total extra cree usted que necesitarían (aproximadamente) para llegar a cubrir sus gastos esenciales?	19
TOTAL POBLACIÓN - ¿PUEDE AHORRAR ALGO DE DINERO?	20
Tabla 22 - Durante el último año, ¿con qué frecuencia consiguieron ahorrar algo de dinero?	20
Tabla 23 - Durante el último año, ¿ha pedido ayuda económica a algún familiar o algún amigo?	21
Tabla 24 - Si necesitase dinero para hacer frente a un gasto importante, como por ejemplo tener que pagar a una persona que le cuidase, pagar una residencia de mayores, o afrontar otro tipo de gasto como reformar la vivienda para adaptarla ¿podría usted pagarlo	21
SU VIVIENDA ACTUAL	22
TAMAÑO MEDIO DE LA VIVIENDA	22
Tabla 25 - ¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda? (CATEGORÍAS)	22
Tabla 26 - ¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?	22
Tabla 27 - ¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda? (NO Jubilados vs jubilados)	23
Tabla 28 - ¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda? -Según tipo de hábitat	23



Tabla 29 - ¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda? -Según nº habitantes de la localidad en la que reside	23
Tabla 30 - ¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda? -Por principales CCAA	24
Tabla 31 - ¿La casa donde vive es en propiedad o de alquiler? (respuesta detallada)	24
Tabla 32 - ¿La casa donde vive es en propiedad o de alquiler?	25
Tabla 33 - ¿Es usted el único propietario, o hay más propietarios además de usted?	25
VALOR DE SU VIVIENDA	26
Tabla 34 - Si tuviese que vender su vivienda la semana que viene, ¿en qué cantidad cree usted que podría venderla?	26
Tabla 35 - Valor estimado de la vivienda en la que reside - Según tipo de hábitat	27
Tabla 36 - Valor estimado de la vivienda en la que reside - Según nº habitantes de la localidad en la que reside	27
Tabla 37 - Valor estimado de la vivienda en la que reside - Por principales CCAA	28
OTROS INMUEBLES / OTRAS INVERSIONES ADEMÁS DE LA VIVIENDA ACTUAL	29
Tabla 38 - ¿Tiene algún (otro) inmueble del cual sea propietario?	29
Tabla 39 - Son propietarios de la casa en la que viven	29
Tabla 40 - Son propietarios de la casa en la que viven y además tienen alguna otra propiedad inmobiliaria	29
Tabla 41 - ¿Qué tipo de inmueble/s tiene además de su vivienda?	30
Tabla 42 - Tienen alguna otra propiedad además de su vivienda - base: total muestra	30
Tabla 43 - ¿Tiene otras inversiones?	31
Tabla 44 - ¿Qué tipo de inversiones tiene además de su vivienda?	31



¿TIENEN PENSADO CAMBIARSE DE CASA?	32
Tabla 45 - ¿En los próximos años tiene pensado cambiarse de domicilio?	32
Tabla 46 - ¿Dónde tiene pensado cambiarse?	33
Tabla 47 - Si vendiera o si alquilase su vivienda de cara a poder obtener mayores ingresos, ¿cuál de las siguientes opciones preferiría a priori?	34
Tabla 48 - Si vendiera o si alquilase su vivienda de cara a poder obtener mayores ingresos, ¿cuál de las siguientes opciones preferiría a priori? Según EDAD	35
Tabla 49 - Si tuviera que tomar alguna decisión importante sobre su vivienda, como venderla, alquilarla, o utilizarla para poder obtener ingresos, ¿quién cree usted que sería el que tomara esa decisión?	36
Tabla 50 - Si tuviera que tomar alguna decisión importante sobre su vivienda, como venderla, alquilarla, o utilizarla para poder obtener ingresos, ¿quién cree usted que sería el que tomara esa decisión? – según edad	37
Tabla 51 - ¿Cree usted que acabará dejando su vivienda a sus herederos o que realizará alguna operación antes?	38
Tabla 52 - ¿Cree usted que acabará dejando su vivienda a sus herederos o que realizará alguna operación antes? Según edad	38
HIPOTECA INVERSA	39
Tabla 53 - ¿Ha contactado con usted alguna empresa que le haya ofrecido realizar una hipoteca inversa o ha contactado usted con ellos?	39
ANEXO I: CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS PARTICIPANTES EN LA ENCUESTA	41
Tabla 54 - Distribución de la muestra según principales variables sociodemográficas	41
Tabla 57 - ¿En qué tipo de área/zona vive?	43



INTRODUCCIÓN Y METODOLOGÍA

El trabajo de campo se llevó a cabo entre el 7 y el 27 de Septiembre de 2022 mediante entrevistas telefónicas asistidas por ordenador (CATI)

Universo: población española de 55 y más años.

Muestreo: polietápico y estratificado. Muestra proporcional a la población real de ciudadanos de 55 años y más que residen en España, por CCAA, tamaños de hábitat con cuotas de sexo y edad.

Una vez realizado el trabajo de campo se realizó una ponderación de los resultados de tal forma que se correspondieran con la distribución real de la población española por sexo, edad, lugar de residencia y nivel educativo.

En total han participado en la encuesta 2.004 individuos mayores de 54 años.

El trabajo de campo fue realizado por el instituto de investigación de mercados SIMPLE LÓGICA Investigación, miembro de ESOMAR.

Este estudio forma parte del proyecto que está llevando a cabo OCU sobre “la protección de los mayores ante productos tipo hipoteca inversa y similares” financiado por el Ministerio de Consumo.

La distribución sociodemográfica (antes y después de la ponderación) de todos los participantes en la encuesta puede verse en el anexo 1 de este informe en la página 36.



SITUACIÓN TRAS LA JUBILACIÓN

La encuesta se centra en la población española de 55 y más años.

La tabla 1 muestra la situación profesional actual de los entrevistados: el 17% de ellos se encuentra profesionalmente activo, ya sea por cuenta ajena o propia.

TABLA 1

Situación profesional actual

¿Cuál es su situación profesional en estos momentos?	TOTAL		EDAD						SEXO			
			55 - 64		65 - 74		75 - 99		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Estoy trabajando (por cuenta ajena o propia)	348	17,4%	317	42,0%	26	4,4%	5	0,8%	138	12,9%	209	22,5%
Estudiante (no trabajando)	1	0,0%	1	0,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,1%
Estudiante y trabajando	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Pensionista/jubilado	1.249	62,3%	175	23,2%	503	84,1%	571	87,6%	613	57,1%	636	68,4%
Prejubilado	61	3,0%	59	7,8%	2	0,3%	0	0,0%	23	2,1%	38	4,1%
Mis labores	205	10,2%	67	8,9%	62	10,4%	75	11,5%	204	19,0%	0	0,0%
Desempleado	133	6,6%	129	17,0%	5	0,8%	0	0,0%	89	8,3%	44	4,7%
Otra situación	7	0,4%	6	0,8%	1	0,1%	1	0,1%	6	0,6%	1	0,1%
Total	2.004	100%	754	100%	597	100%	652	100%	1.075	100%	929	100%

BASE: muestra total



EXPECTATIVAS ANTES DE JUBILARSE (NO PENSIONISTAS)

A los entrevistados que aún no se han jubilado se les preguntó acerca de si conocían cuál sería su pensión cuando se jubilasen.

El 60% de los no jubilados no tienen ni idea de la pensión que recibirán cuando se jubilen. Únicamente el 16% dicen saber con exactitud cuál será la cuantía de la pensión que tendrán al jubilarse. A medida que se van acortando los años que quedan para jubilarse va aumentando el conocimiento.

TABLA 2

¿Sabe cuál será su pensión cuando se jubile?

¿Sabe usted cuál será el importe de su pensión cuando se jubile?	TOTAL NO JUBILADOS		EDAD						SEXO			
			55 - 59		60 - 64		65 - 69		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No, ni idea	439	59,9%	184	67,7%	175	57,1%	22	38,7%	281	64,1%	157	53,5%
Sí, aproximadamente	173	23,6%	69	25,5%	81	26,5%	18	31,8%	74	17,0%	99	33,6%
Sí, con exactitud	121	16,5%	18	6,7%	50	16,4%	17	29,4%	83	18,9%	38	12,9%
Total	732	100%	271	100%	307	100%	56	100%	439	100%	293	100%

BASE: no jubilados

El 55% de los no jubilados piensan que su pensión será su única fuente de ingresos cuando les llegue el momento de jubilarse.

TABLA 3

Cuando se jubile, ¿será su pensión su única fuente de ingresos?

Cuando se jubile, ¿será su pensión su única fuente de ingresos?	TOTAL NO JUBILADOS		EDAD						SEXO			
			55 - 59		60 - 64		65 - 69		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
no, tendré otras fuentes de ingresos	333	45,5%	128	47,0%	116	37,8%	29	52,2%	236	53,8%	97	33,2%
sí, mi pensión será mi único ingreso	399	54,5%	144	53,0%	191	62,2%	27	47,8%	203	46,2%	196	66,8%
Total	732	100%	271	100%	307	100%	56	100%	439	100%	293	100%

BASE: no jubilados



Entre quienes aún no se han jubilado las perspectivas ante su jubilación no son muy halagüeñas; el 46% de los no jubilados creen que su pensión no será suficiente para llegar a fin de mes. El 44% creen que sí lo será y el 10% no se aventuran a dar una respuesta.

TABLA 4

¿Cree usted que el importe de su pensión le será suficiente para llegar a fin de mes?

¿Cree usted que el importe de su pensión le será suficiente para llegar a fin de mes?	TOTAL NO JUBILADOS		EDAD						SEXO			
			55 - 59		60 - 64		65 - 69		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No, creo que no será suficiente	337	46,0%	144	53,0%	141	45,8%	23	40,3%	236	53,7%	101	34,4%
Sí, creo que será suficiente (JUSTO)	306	41,8%	92	34,0%	132	43,1%	30	52,7%	154	35,1%	152	51,7%
Sí, creo que será más que suficiente (DE SOBRA)	14	1,9%	7	2,7%	6	2,0%	0	0,0%	2	0,5%	12	4,0%
No lo sé	76	10,3%	28	10,3%	28	9,1%	4	7,0%	47	10,6%	29	9,9%
Total	732	100%	271	100%	307	100%	56	100%	439	100%	293	100%

BASE: no jubilados

¿Cree usted que el importe de su pensión le será suficiente para llegar a fin de mes? (EXCLUYENDO "NO SÉ")	TOTAL NO JUBILADOS		EDAD						SEXO			
			55 - 59		60 - 64		65 - 69		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No, creo que no será suficiente	337	46,0%	144	53,0%	141	45,8%	23	40,3%	236	53,7%	101	34,4%
Sí, creo que será suficiente (JUSTO)	306	41,8%	92	34,0%	132	43,1%	30	52,7%	154	35,1%	152	51,7%
Sí, creo que será más que suficiente (DE SOBRA)	14	1,9%	7	2,7%	6	2,0%	0	0,0%	2	0,5%	12	4,0%
No lo sé	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	657	100%	243	100%	279	100%	52	100%	392	100%	265	100%

BASE: no jubilados



REALIDAD TRAS JUBILARSE (PENSIONISTAS)

A quienes ya se han jubilado les preguntamos de igual manera si conocían antes de hacerlo cuál sería su pensión: algo más de la mitad de ellos (el 52%) desconocían cuál sería el importe de su pensión.

El porcentaje de mujeres que lo desconocen (58%) es mucho mayor al de los hombres (46%).

TABLA 5

Antes de jubilarse, ¿conocía cuál iba ser el importe de su pensión?

Antes de jubilarse, ¿conocía cuál iba a ser el importe de su pensión?	TOTAL		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	649	51,9%	355	57,8%	294	46,3%
Sí, aproximadamente	418	33,5%	186	30,4%	232	36,4%
Sí, con exactitud	182	14,6%	73	11,8%	110	17,3%
Total	1.249	100%	613	100%	636	100%

BASE: jubilados

Entre quienes ya se encuentran jubilados, el 30% pensaba que su pensión no sería suficiente para poder vivir.

TABLA 6

Antes de jubilarse, ¿pensaba que su pensión le sería suficiente para llegar a fin de mes?

Antes de jubilarse, ¿conocía cuál iba a ser el importe de su pensión?	TOTAL		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Pensaba que no sería suficiente	362	29,0%	248	40,4%	114	18,0%
Sí, pensaba que sería suficiente (JUSTO)	822	65,8%	341	55,6%	481	75,7%
Sí, pensaba que sería más que suficiente (DE SOBRA)	65	5,2%	25	4,0%	40	6,3%
Total	1.249	100%	613	100%	636	100%

BASE: jubilados



TABLA 7

¿Cuál es (aproximadamente) el importe actual de su pensión?

¿Cuál es (aproximadamente) el importe actual de su pensión?	TOTAL		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 400 € al mes	28	2,2%	28	4,6%	0	0,0%
Entre 400 € y menos de 600 € al mes	113	9,0%	79	12,8%	34	5,4%
Entre 600 € y menos de 800 € al mes	309	24,7%	202	33,0%	106	16,7%
Entre 800 € y menos de 1.000 € al mes	224	18,0%	103	16,8%	122	19,1%
Entre 1.000 € y menos de 1.200 € al mes	143	11,4%	62	10,1%	81	12,7%
Entre 1.200 € y menos de 1.500 € al mes	116	9,3%	26	4,2%	90	14,2%
Entre 1.500 € y menos de 2.000 € al mes	110	8,8%	26	4,2%	84	13,2%
Entre 2.000 € y menos de 2.500 € al mes	64	5,2%	15	2,4%	50	7,8%
Entre 2.500 € y menos de 3.000 € al mes	28	2,2%	6	0,9%	22	3,5%
Más de 3.000€ al mes	2	0,2%	0	0,1%	2	0,3%
(NO SUGERIR) prefiero no contestar	84	6,7%	41	6,7%	43	6,7%
(NO SUGERIR) no lo recuerdo	28	2,3%	26	4,2%	2	0,4%
Total	1.249	100%	613	100%	636	100%

BASE: jubilados

¿Cuál es (aproximadamente) el importe actual de su pensión? EXCLUYENDO NO SABE / NO CONTESTA	TOTAL		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 400 € al mes	28	2,2%	28	4,6%	0	0,0%
Entre 400 € y menos de 600 € al mes	113	9,0%	79	12,8%	34	5,4%
Entre 600 € y menos de 800 € al mes	309	24,7%	202	33,0%	106	16,7%
Entre 800 € y menos de 1.000 € al mes	224	18,0%	103	16,8%	122	19,1%
Entre 1.000 € y menos de 1.200 € al mes	143	11,4%	62	10,1%	81	12,7%
Entre 1.200 € y menos de 1.500 € al mes	116	9,3%	26	4,2%	90	14,2%
Entre 1.500 € y menos de 2.000 € al mes	110	8,8%	26	4,2%	84	13,2%
Entre 2.000 € y menos de 2.500 € al mes	64	5,2%	15	2,4%	50	7,8%
Entre 2.500 € y menos de 3.000 € al mes	28	2,2%	6	0,9%	22	3,5%
Más de 3.000€ al mes	2	0,2%	0	0,1%	2	0,3%
Prefiero no contestar	-	-	-	-	-	-
No lo recuerdo	-	-	-	-	-	-
Total	1.137	100%	546	100%	591	100%

BASE: jubilados

	TOTAL	MUJER	HOMBRE
¿Importe medio actual de su pensión? (€)	1.070 €	879 €	1.247 €



ACTUAL SITUACIÓN ECONÓMICA DE SU HOGAR

El 37% de los españoles de 55 o más años describe la situación económica de su hogar como difícil o muy difícil. Tan solo el 1% describe su situación como muy cómoda, mientras que el 13% dicen que es cómoda. El 49% restante dice que es suficiente para cubrir sus necesidades.

TABLA 8

Situación económica actual de su hogar

¿Cómo describiría la situación económica actual de su hogar?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Muy difícil	328	16,4%	115	15,2%	213	17,1%
Difícil	417	20,8%	187	24,7%	230	18,4%
Suficiente para cubrir las necesidades	981	48,9%	346	45,8%	635	50,8%
Cómoda	256	12,8%	103	13,7%	153	12,2%
Muy cómoda	23	1,1%	4	0,5%	19	1,5%
Total	2.004	100%	755	100%	1249	100%

BASE: muestra total

El 52% de los españoles de 55 o más años tiene como única fuente de ingresos su salario o su pensión.

Entre los jubilados, el 57% vive únicamente con su pensión como fuente de ingresos.

TABLA 9

¿Es su salario/pensión la única fuente de ingresos en su hogar?

¿Es su salario/pensión la única fuente de ingresos en su hogar?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	964	48,1%	422	55,9%	542	43,4%
Sí	1.040	51,9%	333	44,1%	708	56,6%
Total	2.004	100%	755	100%	1.249	100%

BASE: muestra total



Entre quienes dicen tener otras fuentes de ingresos, las respuestas mayoritarias son la pensión de su pareja (61%) o el salario de su pareja (25%).

TABLA 10

Además de su salario/ pensión, ¿qué otras fuentes de ingresos hay en su hogar?

Además de su salario/ pensión, ¿qué otras fuentes de ingresos hay en su hogar?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
La pensión de mi pareja	584	60,6%	204	48,4%	380	70,1%
Salario del trabajo de mi pareja o de otras personas de mi hogar	238	24,7%	166	39,3%	73	13,4%
Alquiler de propiedades inmobiliarias (pisos, garajes, locales...)	70	7,3%	18	4,3%	52	9,6%
Otros ingresos provenientes de otras personas de mi hogar	70	7,2%	42	10,0%	28	5,1%
Capital acumulado en plan de pensiones	32	3,3%	15	3,6%	17	3,1%
Capital acumulado proveniente de inversiones en acciones, renta fija, fondos de inversión...	26	2,7%	12	2,8%	14	2,6%
Capital acumulado en una cuenta de ahorro suya y/o de su pareja	16	1,7%	3	0,7%	13	2,4%
Capital acumulado proveniente de seguros de ahorro	4	0,4%	2	0,4%	3	0,5%
Rentas obtenidas a través de una hipoteca inversa	4	0,4%	1	0,2%	3	0,6%
Capital acumulado proveniente de otro tipo de inversiones	2	0,3%	2	0,4%	1	0,2%
Ayuda económica de familiares que no residen conmigo	2	0,2%	0	0,0%	2	0,3%
Otra	28	2,9%	7	1,7%	21	3,8%
Ns/Nc	10	1,0%	1	0,2%	9	1,6%
Total	964	113%	422	112%	542	113%

BASE: tienen otros ingresos además de salario/pensión
RESPUESTA MÚLTIPLE



TABLA 11

¿Es su salario/pensión la única fuente de ingresos en su hogar? Según sexo

¿Es su salario/pensión la única fuente de ingresos en su hogar?	TOTAL		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	964	48,1%	563	52,4%	400	43,1%
Sí	1.040	51,9%	512	47,6%	529	56,9%
Total	2.004	100%	1.075	100%	929	100%

BASE: muestra total

TABLA 12

Además de su salario/ pensión, ¿qué otras fuentes de ingresos hay en su hogar? Según sexo

Además de su salario/ pensión, ¿qué otras fuentes de ingresos hay en su hogar?	TOTAL		MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
La pensión de mi pareja	584	60,6%	392	69,6%	192	48,1%
Salario del trabajo de mi pareja o de otras personas de mi hogar	238	24,7%	114	20,2%	124	31,1%
Alquiler de propiedades inmobiliarias (pisos, garajes, locales...)	70	7,3%	34	6,1%	36	8,9%
Otros ingresos provenientes de otras personas de mi hogar	70	7,2%	42	7,5%	27	6,8%
Capital acumulado en plan de pensiones	32	3,3%	12	2,2%	19	4,8%
Capital acumulado proveniente de inversiones en acciones, renta fija, fondos de inversión...	26	2,7%	7	1,3%	18	4,6%
Capital acumulado en una cuenta de ahorro suya y/o de su pareja	16	1,7%	9	1,6%	7	1,9%
Capital acumulado proveniente de seguros de ahorro	4	0,4%	3	0,5%	2	0,4%
Rentas obtenidas a través de una hipoteca inversa	4	0,4%	2	0,3%	3	0,7%
Capital acumulado proveniente de otro tipo de inversiones	2	0,3%	0	0,1%	2	0,5%
Ayuda económica de familiares que no residen conmigo	2	0,2%	1	0,2%	1	0,2%
Otra	28	2,9%	14	2,5%	14	3,5%
Ns/Nc	10	1,0%	3	0,6%	6	1,5%
Total	964	113%	563	112%	400	113%

BASE: tienen otros ingresos además de salario/pensión
RESPUESTA MÚLTIPLE



La siguiente tabla se ha elaborado teniendo en cuenta a quienes tienen ingresos extra, además de su pensión, pero se trata únicamente de la pensión o el salario de su pareja.

Si tenemos en cuenta el salario o la pensión de la pareja, en el 95% de los casos se trata de la única fuente de ingresos del hogar. Únicamente un 5% de mayores de 55 años tiene ingresos por otras vías.

TABLA 13

¿Son su salario/pensión o el de su pareja las únicas fuentes de ingresos en su hogar?

¿Es su salario/pensión o el de su pareja u otras personas de su hogar la única fuente de ingresos en su hogar?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	104	5,2%	36	4,8%	68	5,4%
Sí	1.900	94,8%	719	95,2%	1.181	94,6%
Total	2.004	100%	755	100%	1.249	100%

BASE: muestra total

TABLA 14

¿Son su salario/pensión o el de su pareja las únicas fuentes de ingresos en su hogar? Según sexo

¿Es su salario/pensión la única fuente de ingresos en su hogar?	MUJER		HOMBRE	
	Nº	%	Nº	%
No	59	5,5%	45	4,9%
Sí	1.016	94,5%	884	95,1%
Total	1.075	100%	929	100%

BASE: muestra total



TABLA 15

¿Son su salario/pensión o el de su pareja las únicas fuentes de ingresos en su hogar? Viven solos/No tienen hijos

¿Es su salario/pensión la única fuente de ingresos en su hogar?	VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%
No	5	1,0%	8	3,9%
Sí	465	99,0%	192	96,1%
Total	470	100%	199	100%

BASE: muestra total

INGRESO NETO MENSUAL

La siguiente tabla muestra los ingresos totales medios de los hogares (pensión+otros ingresos)

El 41% de jubilados viven en su hogar con menos de 1.000€ al mes. El 23% tienen unos ingresos de entre 1.000€ y 1.500€ al mes y el 18% con ingresos entre 1.500€ y 2.000€ al mes.

TABLA 16

¿Cuál es (aproximadamente) el ingreso neto mensual total (pensión, alquileres, intereses, salario ...) de su hogar?

INGRESOS totales mensuales netos de su hogar	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 500 €	63	4,3%	4	1,1%	59	5,3%
Entre 500 € y menos de 1.000 €	463	31,6%	69	19,7%	394	35,4%
Entre 1.000 € y menos de 1.500 €	335	22,8%	81	23,2%	253	22,7%
Entre 1.500 € y menos de 2.000 €	284	19,3%	78	22,4%	205	18,4%
Entre 2.000 € y menos de 3.500 €	228	15,6%	81	23,2%	147	13,2%
Entre 3.500 € y menos de 5.000 €	77	5,3%	27	7,8%	50	4,5%
5.000 € o más	16	1,1%	9	2,7%	7	0,6%
Total	1.465	100%	351	100%	1.115	100%

BASE: muestra TOTAL

Se han excluido a quienes han respondido “no lo sé” o “prefiero no contestar”



GRÁFICO 17

Ingreso neto mensual total de su hogar – Total mayores de 55 años

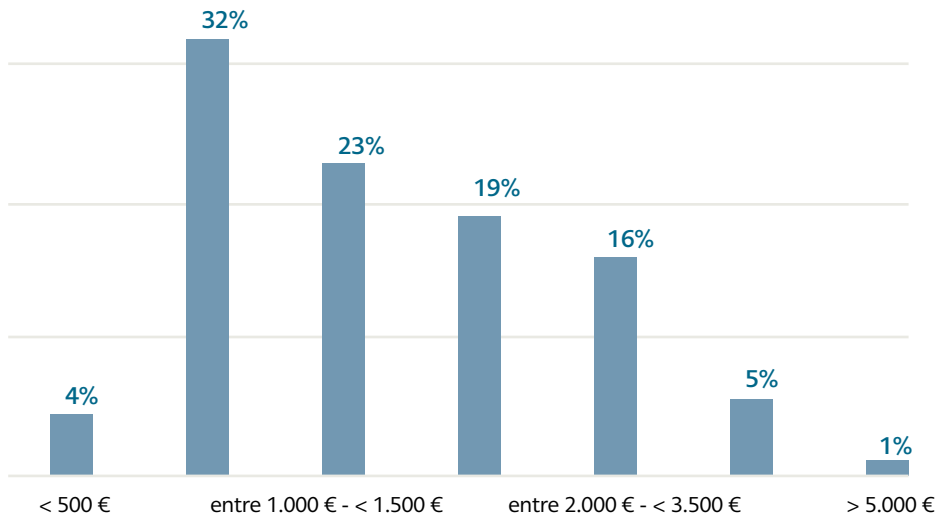
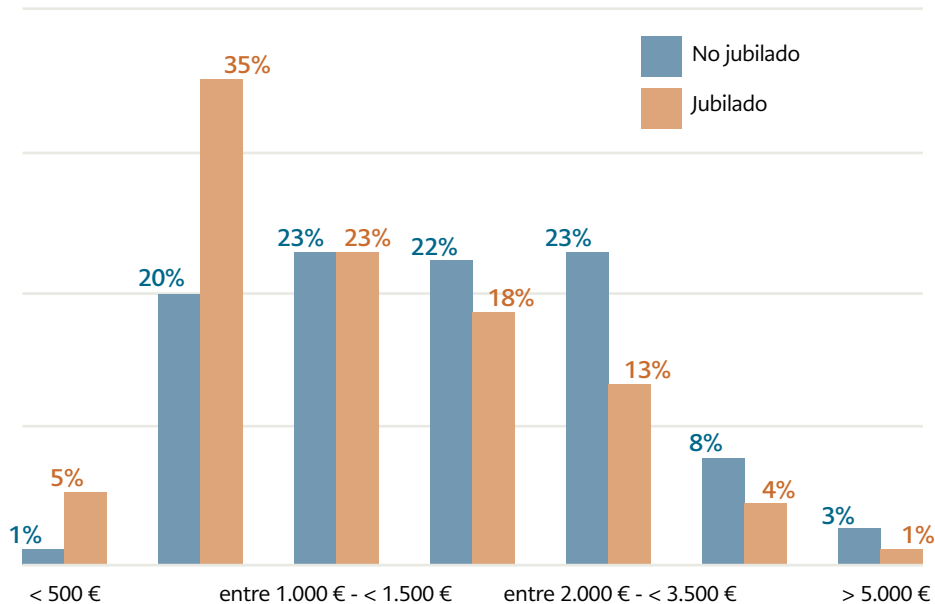


GRÁFICO 18

Ingreso neto mensual total de su hogar – Jubilados vs no jubilados



TOTAL POBLACIÓN - ¿PUEDE CUBRIR LOS GASTOS ESENCIALES?

El 30% de españoles de 55 y más años dice que sus ingresos no son suficientes para cubrir sus gastos esenciales.

TABLA 19

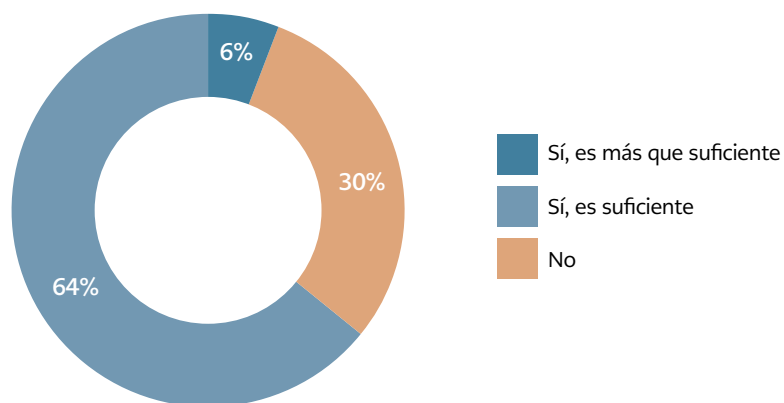
El ingreso neto mensual total de su hogar, ¿es suficiente para cubrir sus gastos esenciales?

El ingreso neto mensual total de su hogar, ¿es suficiente para cubrir sus gastos esenciales?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No, no es suficiente	611	30,5%	237	31,5%	373	29,9%
Sí, es suficiente	1.280	63,9%	475	63,0%	805	64,4%
Sí, es más que suficiente	113	5,6%	42	5,6%	71	5,7%
Total	2.004	100%	755	100%	1.249	100%

BASE: muestra total

GRÁFICO 20

El ingreso neto mensual total de su hogar, ¿es suficiente para cubrir sus gastos esenciales?



A quienes indicaron que sus ingresos totales no son suficientes para cubrir sus gastos esenciales se les pregunto qué cantidad necesitarían para conseguirlo. De media necesitarían 643€ para poder hacerlo.

TABLA 21

¿Qué cantidad mensual total extra cree usted que necesitarían (aproximadamente) para llegar a cubrir sus gastos esenciales?

¿Qué cantidad mensual total extra cree usted que necesitarían (aproximadamente) para llegar a cubrir sus gastos esenciales?	TOTAL		EDAD						NO JUBILADOS		JUBILADOS	
			55 - 64		65 - 74		75 - 99					
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
150	4	0,7%	2	1,0%	0	0,0%	1	0,8%	0	0,0%	4	1,1%
200	60	10,2%	19	8,0%	10	6,4%	31	16,1%	29	12,6%	31	8,7%
300	83	14,1%	17	7,2%	29	17,6%	37	19,4%	19	8,5%	63	17,6%
350	8	1,3%	0	0,1%	6	3,9%	1	0,5%	0	0,1%	7	2,0%
400	75	12,8%	23	10,1%	25	15,2%	27	14,2%	23	9,9%	53	14,7%
450	3	0,6%	0	0,2%	2	1,5%	1	0,3%	1	0,4%	3	0,7%
500	130	22,2%	72	31,1%	19	11,9%	39	20,2%	64	27,9%	67	18,6%
550	1	0,1%	0	0,2%	0	0,1%	0	0,0%	1	0,3%	0	0,0%
575	2	0,3%	0	0,0%	0	0,0%	2	0,9%	0	0,0%	2	0,5%
600	49	8,4%	23	10,0%	19	11,9%	7	3,5%	18	7,7%	32	8,8%
700	15	2,6%	11	4,7%	2	1,0%	3	1,4%	11	4,8%	4	1,2%
800	13	2,3%	9	3,8%	4	2,2%	1	0,5%	8	3,3%	6	1,6%
900	5	0,9%	1	0,4%	3	2,1%	1	0,5%	3	1,2%	3	0,8%
1.000	58	10,0%	27	11,5%	13	7,7%	19	10,0%	29	12,7%	30	8,2%
1.100	4	0,7%	1	0,3%	3	1,7%	1	0,3%	2	0,8%	2	0,6%
1.200	17	2,8%	4	1,6%	7	4,4%	6	3,0%	4	1,6%	13	3,6%
1.300	9	1,5%	2	0,9%	4	2,6%	2	1,2%	2	0,9%	7	1,8%
1.400	2	0,4%	1	0,3%	2	0,9%	0	0,0%	2	0,9%	0	0,0%
1.500	20	3,4%	5	2,3%	9	5,4%	6	2,9%	7	3,1%	13	3,6%
1.600	2	0,3%	2	0,7%	0	0,0%	0	0,0%	2	0,7%	0	0,0%
1.800	0	0,1%	0	0,2%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,1%
2.000	27	4,6%	13	5,6%	6	3,5%	8	4,3%	6	2,6%	21	5,8%
Total	588	100%	232	100%	163	100%	192	100%	228	100%	359	100%



TABLA 21

¿Qué cantidad mensual total extra cree usted que necesitarían (aproximadamente) para llegar a cubrir sus gastos esenciales?

	TOTAL		EDAD						NO JUBILADOS		JUBILADOS	
			55 - 64		65 - 74		75 - 99					
Valid N	588		232		163		192		228		359	
Mean	643,4		677,4		668,4		580,9		640,0		645,5	
Standard Deviation	444		442		446		442		399		472	
Median	500		500		500		400		500		500	
Mode	500		500		300		500		500		500	
Minimum	150		150		200		150		200		150	

BASE: el ingreso mensual de su hogar no es suficiente para cubrir las necesidades del hogar
 NOTA: las respuestas (8) con valores superiores a 2.000€ se han recodificado a esa cifra

TOTAL POBLACIÓN - ¿PUEDE AHORRAR ALGO DE DINERO?

La mitad de los españoles de 55 años y más no pudo ahorrar nada de dinero durante ningún mes a lo largo del último año.

TABLA 22

Durante el último año, ¿con qué frecuencia consiguieron ahorrar algo de dinero?

Durante el último año, ¿con qué frecuencia consiguieron ahorrar algo de dinero?	TOTAL		EDAD						NO JUBILADOS		JUBILADOS	
			55 - 64		65 - 74		75 - 99					
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Nunca	1.024	51,1%	371	49,2%	287	48,0%	366	56,0%	391	51,8%	633	50,7%
Solo algunos meses	657	32,8%	245	32,5%	224	37,5%	188	28,8%	249	32,9%	409	32,7%
Bastantes meses	33	1,7%	15	2,0%	11	1,8%	7	1,1%	11	1,4%	22	1,8%
Casi todos los meses	143	7,2%	70	9,3%	29	4,8%	44	6,8%	57	7,5%	87	6,9%
Todos los meses	146	7,3%	52	6,9%	47	7,8%	47	7,3%	48	6,3%	99	7,9%
Total	2.004	100%	754	100%	597	100%	652	100%	755	100%	1.249	100%

BASE: total muestra



El 14% tuvo que pedir ayuda económica a algún familiar o algún amigo para pagar algún recibo

TABLA 23

Durante el último año, ¿ha pedido ayuda económica a algún familiar o algún amigo?

Durante el último año, ¿ha pedido ayuda económica a algún familiar o algún amigo (p. ej. para pagar algún recibo, ...)?	TOTAL		EDAD						NO JUBILADOS		JUBILADOS	
			55 - 64		65 - 74		75 - 99					
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No, porque no lo he necesitado	1.584	79,0%	549	72,8%	493	82,5%	542	83,1%	578	76,6%	1.006	80,5%
No, pese a haberlo necesitado	137	6,8%	62	8,2%	36	6,1%	39	6,0%	44	5,8%	93	7,4%
Sí, he pedido ayuda económica	283	14,1%	144	19,0%	68	11,4%	72	11,0%	133	17,6%	150	12,0%
Total	2.004	100%	754	100%	597	100%	652	100%	755	100%	1.249	100%

BASE: total muestra

El 55% de españoles de 55 años y más afirma que no podría hacer frente a ningún gasto importante extra.

TABLA 24

Si necesitase dinero para hacer frente a un gasto importante, como por ejemplo tener que pagar a una persona que le cuidase, pagar una residencia de mayores, o afrontar otro tipo de gasto como reformar la vivienda para adaptarla ¿podría usted pagarlo?

Si necesitase dinero para hacer frente a un gasto importante, como por ejemplo tener que pagar a una persona que le cuidase, pagar una residencia de mayores, o afrontar otro tipo de gasto como reformar la vivienda para adaptarla ¿podría usted pagarlo?	TOTAL		EDAD						NO JUBILADOS		JUBILADOS	
			55 - 64		65 - 74		75 - 99					
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No, con toda seguridad	1.101	55,0%	429	56,8%	293	49,0%	380	58,2%	436	57,7%	666	53,3%
Probablemente no	438	21,9%	162	21,5%	147	24,6%	129	19,8%	164	21,8%	274	21,9%
Probablemente sí	319	15,9%	117	15,6%	110	18,4%	91	14,0%	106	14,0%	213	17,0%
Sí, con toda seguridad	146	7,3%	46	6,1%	48	8,0%	52	8,0%	49	6,5%	97	7,7%
Total	2.004	100%	754	100%	597	100%	652	100%	755	100%	1.249	100%

BASE: total muestra



SU VIVIENDA ACTUAL

TAMAÑO MEDIO DE LA VIVIENDA

TABLA 25

¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda? (CATEGORÍAS)

¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 75 m ²	466	24,3%	174	24,1%	292	24,5%	157	36,1%	64	33,8%
75 m ² - 100 m ²	839	43,7%	306	42,3%	533	44,6%	181	41,6%	89	46,5%
101 m ² - 150 m ²	339	17,7%	117	16,2%	222	18,6%	48	10,9%	22	11,4%
Más de 150 m ²	273	14,2%	125	17,3%	148	12,4%	50	11,4%	16	8,4%
Total	1.918	100%	724	100%	1.194	100%	436	100%	191	100%

BASE: total muestra

TABLA 26

¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?

¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?	TOTAL	NO JUBILADOS	JUBILADOS	VIVEN SOLOS	NO TIENEN HIJOS
MEDIA (m ²)	112,7	116,5	110,4	97,5	95,1
Standard Deviation	82	79	84	58	48
Median	90	90	90	80	80
Mode	90	80	90	80	80
Minimum	25	25	25	25	25
Maximum	1.000	1.000	1.000	500	500

BASE: total muestra



TABLA 27

**¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?
NO Jubilados vs jubilados**

¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?	NO JUBILADOS				JUBILADOS			
	NO TIENEN HIJOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS		VIVEN SOLOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Menos de 75 m ²	23	26,9%	49	41,0%	42	39,3%	108	34,2%
75 m ² - 100 m ²	46	53,9%	33	27,9%	43	40,6%	148	46,7%
101 m ² - 150 m ²	8	9,6%	20	16,8%	14	12,8%	28	8,7%
Más de 150 m ²	8	9,6%	17	14,3%	8	7,3%	33	10,3%
Total	85	100%	120	100%	106	100%	316	100%
MEDIA (m ²)		99,9		100,0		91,2		96,6

BASE: total muestra

TABLA 28

**¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?
-Según tipo de hábitat**

¿En qué tipo de área/zona vive?	¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?	
	Nº	MEDIA (m ²)
Urbana (en una ciudad)	1.148	100,4
Rural (en un pueblo, en el campo, etc.)	571	133,4

BASE: total muestra

TABLA 29

**¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?
-Según nº habitantes de la localidad en la que reside**

Habitantes de la localidad en la que reside	¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?	
	Nº	MEDIA (m ²)
Hasta 2.000	224	133,4
De 10.001 a 50.000	527	112,7
De 50.001 a 200.000	392	103,9
Más de 200.000	497	96,7

BASE: total muestra



TABLA 30

**¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?
-Por principales CCAA**

Principales Comunidades Autónomas (CCAA)	¿Cuántos metros cuadrados (aproximadamente) tiene su vivienda?	
	Nº	MEDIA (m2)
Galicia	114	151,0
Comunidad Valenciana	159	125,1
Andalucía	294	111,1
Castilla León	227	110,8
Cataluña	302	106,0
Madrid	208	102,9
País Vasco	119	93,4
Total España	2.004	112,7

Se muestran los resultados para las Comunidades Autónomas españolas más pobladas (aquellas de las que se disponen de resultados suficientes para ser publicados).

TABLA 31

¿La casa donde vive es en propiedad o de alquiler? (respuesta detallada)

¿La casa donde vive es en propiedad o de alquiler?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Alquilada	153	7,7%	61	8,0%	93	7,4%	52	11,0%	23	11,4%
En propiedad, aunque todavía con una hipoteca	221	11,0%	137	18,2%	84	6,7%	26	5,5%	23	11,8%
En propiedad, sin ninguna hipoteca	1.595	79,6%	543	71,9%	1.053	84,3%	383	81,6%	153	76,6%
En usufructo/cedida	31	1,5%	13	1,7%	18	1,4%	9	1,9%	0	0,2%
Otra respuesta	3	0,2%	2	0,2%	2	0,2%	0	0,0%	0	0,0%
Total	2.004	100%	755	100%	1.249	100%	470	100%	199	100%

BASE: total muestra



TABLA 32

¿La casa donde vive es en propiedad o de alquiler?

¿La casa donde vive es en propiedad o de alquiler?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Alquilada	153	7,8%	61	8,2%	93	7,5%	52	11,2%	23	11,5%
En propiedad	1.817	92,2%	680	91,8%	1.137	92,5%	409	88,8%	176	88,5%
Otra respuesta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	1.970	100%	740	100%	1.229	100%	461	100%	199	100%

BASE: total muestra

TABLA 33

¿Es usted el único propietario, o hay más propietarios además de usted?

¿Es usted el único propietario, o hay más propietarios además de usted?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Soy el único propietario	563	30,4%	154	22,1%	409	35,4%	306	73,2%	86	48,4%
Soy propietario junto con mi pareja (marido/mujer)	1.020	55,1%	432	62,2%	588	50,9%	17	4,0%	32	18,1%
Soy propietario junto con mi expareja (exmarido/exmujer)	13	0,7%	6	0,8%	7	0,6%	3	0,6%	0	0,0%
Soy propietario junto con otros familiares (hermanos, ...)	154	8,3%	52	7,5%	101	8,8%	72	17,3%	49	27,9%
El propietario es otro familiar (parejas, hijos/as, padres/madres...)	89	4,8%	41	5,9%	48	4,2%	20	4,8%	7	4,2%
Otra respuesta	12	0,7%	10	1,4%	2	0,2%	0	0,0%	2	1,3%
Total	1.851	100%	694	100%	1.157	100%	418	100%	177	100%

BASE: tienen una vivienda en propiedad/usufructo



VALOR DE SU VIVIENDA

TABLA 34

Si tuviese que vender su vivienda la semana que viene, ¿en qué cantidad cree usted que podría venderla?

Valor estimado por el que cree que podría vender su vivienda	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
50.000 € o menos	79	8,8%	38	10,1%	40	7,8%	26	16,9%	20	22,5%
50.001 € - 100.000 €	219	24,4%	108	28,3%	111	21,5%	47	30,3%	22	25,6%
100.001 € - 150.000 €	163	18,2%	64	16,8%	99	19,2%	22	14,2%	8	9,5%
151.000 € - 200.000 €	156	17,4%	56	14,7%	100	19,4%	22	14,1%	14	16,4%
200.001 € - 300.000 €	169	18,9%	72	19,0%	97	18,8%	23	14,8%	18	20,5%
300.001 € - 400.000 €	57	6,4%	25	6,6%	32	6,2%	9	5,8%	2	2,0%
400.001 € - 500.000 €	17	1,9%	6	1,7%	11	2,1%	2	1,1%	2	2,2%
Más de 500.000 €	37	4,1%	11	2,9%	26	5,0%	4	2,8%	1	1,3%
Total	896	100%	381	100%	514	100%	155	100%	87	100%

BASE: tienen una vivienda en propiedad/usufructo y dan una respuesta

NOTA: los valores (2) superiores a 1.000.000 se han recodificado a esa cifra

	TOTAL	NO JUBILADOS	JUBILADOS	VIVEN SOLOS	NO TIENEN HIJOS
Valid N	896	413	287	196	381
Mean	193.517	189.613	187.300	210.892	179.955
Standard deviation	148.135	133.587	147.829	174.907	136.050
Median	150.000	165.000	140.000	180.000	140.000
Mode	100.000	100.000	100.000	200.000	100.000
Minimum	10.000	10.000	15.000	10.000	10.000
Maximum	1.000.000	900.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000

BASE: tienen una vivienda en propiedad/usufructo y dan una respuesta



TABLA 35

**Valor estimado de la vivienda en la que reside –
Según tipo de hábitat**

¿En qué tipo de área/zona vive?	Si tuviese que vender su vivienda la semana que viene, ¿en qué cantidad cree usted que podría venderla?	
	Nº	Valor medio de la vivienda (€)
Urbana (en una ciudad)	1.148	204.717
Rural (en un pueblo, en el campo, etc.)	571	171.279

BASE: tienen una vivienda en propiedad/usufructo y dan una respuesta

TABLA 36

**Valor estimado de la vivienda en la que reside –
Según nº habitantes de la localidad en la que reside**

Habitantes de la localidad en la que reside	Si tuviese que vender su vivienda la semana que viene, ¿en qué cantidad cree usted que podría venderla?	
	Nº	Valor medio de la vivienda (€)
Hasta 2.000	224	141.847
De 10.001 a 50.000	527	183.572
De 50.001 a 200.000	392	201.446
Más de 200.000	497	241.610

BASE: tienen una vivienda en propiedad/usufructo y dan una respuesta



TABLA 37

**Valor estimado de la vivienda en la que reside –
Por principales CCAA**

Principales Comunidades Autónomas (CCAA)	Si tuviese que vender su vivienda la semana que viene, ¿en qué cantidad cree usted que podría venderla?	
	Nº	Valor medio de la vivienda (€)
Madrid	208	284.374
Galicia	114	212.249
País Vasco	119	210.460
Comunidad Valenciana	159	184.708
Andalucía	294	172.087
Castilla La Mancha	168	144.760
Castilla León	227	142.572
Total España	2.004	193.517

BASE: tienen una vivienda en propiedad/usufructo y dan una respuesta



OTROS INMUEBLES / OTRAS INVERSIONES ADEMÁS DE LA VIVIENDA ACTUAL

TABLA 38

¿Tiene algún (otro) inmueble del cual sea propietario?

¿Tiene algún (otro) inmueble del cual sea propietario?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	1.323	66,0%	506	67,1%	817	65,4%	328	69,8%	131	65,4%
Sí	681	34,0%	249	32,9%	432	34,6%	142	30,2%	69	34,6%
Total	2.004	100%	755	100%	1.249	100%	470	100%	199	100%

BASE: total muestra

Los datos de la encuesta nos permiten conocer que el 87% son propietarios de la casa en la que viven y un 56% tienen, además alguna otra propiedad inmobiliaria

TABLA 39

Son propietarios de la casa en la que viven

Son propietarios de la casa en la que viven	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	256	12,8%	112	14,9%	143	11,5%	72	15,3%	33	16,5%
Sí	1.748	87,2%	643	85,1%	1.106	88,5%	398	84,7%	167	83,5%
Total	2.004	100%	755	100%	1.249	100%	470	100%	199	100%

BASE: total muestra

TABLA 40

Son propietarios de la casa en la que viven
y además tienen alguna otra propiedad inmobiliaria

La casa en la que viven es suya y además tienen más inmuebles	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	1.387	69,2%	530	70,2%	857	68,6%	342	72,8%	138	69,4%
Sí	617	30,8%	225	29,8%	392	31,4%	128	27,2%	61	30,6%
Total	2.004	100%	755	100%	1.249	100%	470	100%	199	100%

BASE: total muestra



TABLA 41

¿Qué tipo de inmueble/s tiene además de su vivienda?

Tiene algún (otro) inmueble del cual sea propietario	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Vivienda en una ciudad	145	21,2%	55	21,9%	90	20,8%	32	22,9%	13	18,2%
Vivienda en el pueblo	284	41,7%	90	36,3%	193	44,7%	57	40,3%	27	38,9%
Plaza de garaje	104	15,3%	35	14,0%	69	16,0%	16	11,6%	12	17,0%
Locales comerciales	48	7,0%	21	8,4%	27	6,2%	12	8,2%	6	8,1%
Vivienda/apartamento en la playa	75	11,1%	25	10,0%	50	11,6%	20	13,8%	7	9,8%
Finca/s rústica/s	123	18,1%	55	22,0%	69	15,9%	22	15,3%	14	21,0%
Otro	26	3,8%	14	5,6%	12	2,7%	5	3,2%	1	0,9%
Total	681	118%	249	118%	432	118%	142	115%	69	114%

BASE: además de la vivienda, tiene algún otro inmueble del cual es propietario
Pregunta de posible respuesta múltiple

La siguiente tabla es similar a la tabla anterior, pero calculada sobre el total de la población, es decir teniendo en cuenta también a quienes no tienen ninguna propiedad además de su vivienda habitual.

El 14% de los españoles de 55 años y más tienen, además de su vivienda habitual, una vivienda en el pueblo. Un 7% tienen otra vivienda en una ciudad y un 4% otra vivienda en la playa.

TABLA 42

Tienen alguna otra propiedad además de su vivienda – base: total muestra

Tiene algún (otro) inmueble del cual sea propietario	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
NO tienen ningún otro inmueble en propiedad	1.323	66,0%	506	67,1%	817	65,4%	328	69,8%	131	65,4%
Otra vivienda en una ciudad	145	7,2%	55	7,2%	90	7,2%	32	6,9%	13	6,3%
Otra vivienda en el pueblo	284	14,1%	90	12,0%	193	15,5%	57	12,2%	27	13,4%
Plaza de garaje	104	5,2%	35	4,6%	69	5,5%	16	3,5%	12	5,9%
Locales comerciales	48	2,4%	21	2,8%	27	2,1%	12	2,5%	6	2,8%
Otra vivienda/apartamento en la playa	75	3,8%	25	3,3%	50	4,0%	20	4,2%	7	3,4%
Finca/s rústica/s	123	6,2%	55	7,3%	69	5,5%	22	4,6%	14	7,3%
Otro	26	1,3%	14	1,8%	12	0,9%	5	1,0%	1	0,3%
Total	2.004	106%	755	106%	1.249	106%	470	105%	199	105%

BASE: total muestra
Pregunta de posible respuesta múltiple



TABLA 43

¿Tiene otras inversiones?

Y, al margen de su vivienda, ¿tiene otras inversiones?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	1.759	87,8%	641	84,9%	1.118	89,5%	416	88,6%	166	83,1%
Sí	245	12,2%	114	15,1%	132	10,5%	54	11,4%	34	16,9%
Total	2.004	100%	755	100%	1.249	100%	470	100%	199	100%

BASE: total muestra

TABLA 44

¿Qué tipo de inversiones tiene además de su vivienda?

Tiene otras inversiones además de su vivienda	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Acciones o fondos de inversión	119	48,5%	48	42,3%	71	53,8%	25	47,2%
Plan de pensiones, de empleo o particular	99	40,3%	59	51,6%	40	30,7%	24	45,1%
Depósito a plazo fijo, cuenta de ahorro	44	18,0%	16	14,5%	28	21,0%	15	28,5%
Seguro de ahorro	7	2,9%	3	2,4%	4	3,3%	3	5,4%
Seguro de vida	7	2,7%	3	2,4%	4	3,0%	1	2,0%
Bonos, obligaciones	6	2,3%	2	1,7%	4	2,7%	1	2,2%
En bolsa	3	1,1%	1	0,9%	2	1,2%	1	1,9%
Obras de arte, antigüedades, objetos de colección	2	0,9%	2	1,8%	0	0,2%	0	0,8%
Monedas extranjeras	1	0,6%	1	0,7%	1	0,4%	0	0,0%
Oro	1	0,3%	1	0,7%	0	0,0%	0	0,0%
Criptomonedas (p.ej. bitcoins)	0	0,1%	0	0,0%	0	0,2%	0	0,0%
Otra	25	10,4%	10	8,4%	16	12,1%	5	9,7%
Ns/Nc	14	5,5%	8	6,6%	6	4,6%	1	1,5%
Total	245	134%	114	134%	132	133%	54	144%

BASE: además de la vivienda, tiene algún otro inmueble del cual es propietario
Pregunta de posible respuesta múltiple



¿TIENEN PENSADO CAMBIARSE DE CASA?

El 93% no tiene pensado cambiarse de domicilio durante los próximos años.

Entre el reducido porcentaje de personas que plantean la posibilidad de cambiarse (6%), la mayoría lo harían dentro de la misma localidad en la que residen.

TABLA 45

¿En los próximos años tiene pensado cambiarse de domicilio?

¿En los próximos años tiene pensado cambiarse de domicilio?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No, pienso seguir en este domicilio para siempre	1.735	86,6%	608	80,5%	1.127	90,2%	411	87,5%	170	85,4%
No lo sé, no lo he pensado	131	6,6%	69	9,2%	62	5,0%	25	5,4%	13	6,3%
Sí, dentro de la misma localidad en la que vivo actualmente	65	3,2%	42	5,5%	23	1,8%	14	3,1%	9	4,5%
Sí, a otro lugar en una localidad distinta pero cercano a donde vivo actualmente	18	0,9%	8	1,0%	10	0,8%	2	0,5%	1	0,5%
Sí, a otro lugar más alejado (en otra provincia distinta)	42	2,1%	28	3,7%	14	1,1%	17	3,5%	6	3,1%
Otra respuesta	13	0,7%	0	0,1%	13	1,0%	0	0,1%	0	0,2%
Total	2.004	100%	755	100%	1.249	100%	470	100%	199	100%

BASE: total muestra



TABLA 46

¿Dónde tiene pensado cambiarse?

¿Dónde tiene pensado cambiarse?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
A otra vivienda dentro de mi misma localidad	65	46,9%	42	53,7%	23	38,2%
A mi pueblo, al pueblo de mi pareja	22	15,6%	16	20,4%	6	9,5%
Al campo	3	2,4%	1	1,8%	2	3,2%
A la costa	19	13,8%	13	16,4%	6	10,5%
A la localidad donde reside algún hijo mío	8	5,5%	2	2,7%	6	9,1%
A una residencia	6	4,2%	0	0,0%	6	9,6%
Otra respuesta	16	11,6%	4	5,1%	12	20,0%
Total	138	100%	78	100%	60	100%

BASE: tienen pensado cambiarse de domicilio en los próximos años

Hemos preguntado a todos los que tienen alguna propiedad inmobiliaria, si de cara a obtener mayores ingresos, preferirían vender su vivienda, alquilarla, cederla o alguna otra opción alternativa.

La mayoría de los propietarios (71%) no se plantea ninguna opción. Entre quienes harían algo, la opción preferida sería la venta de la vivienda para comprar otra más barata.

El 2% se plantearían la opción de ceder parte de la propiedad manteniendo la vivienda mientras vivan. Entre quienes no tienen hijos, este porcentaje asciende al 5%



TABLA 47

Si vendiera o si alquilase su vivienda de cara a poder obtener mayores ingresos, ¿cuál de las siguientes opciones preferiría a priori?

Si vendiera o si alquilase su vivienda de cara a poder obtener mayores ingresos, ¿cuál de las siguientes opciones preferiría a priori?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No deseo hacer nada, tengo ingresos suficientes	1.290	71,3%	417	62,1%	873	76,7%	319	78,2%	124	71,1%
No lo tengo pensado	31	1,7%	11	1,6%	20	1,7%	6	1,6%	1	0,8%
Vender la vivienda actual y comprar otra más barata (de menos tamaño o en otra localidad)	173	9,5%	86	12,9%	86	7,6%	22	5,5%	19	10,7%
Vender la vivienda actual e irme a otra vivienda en alquiler	63	3,5%	33	4,9%	30	2,6%	8	2,0%	6	3,2%
Vender la vivienda actual e irme a otra vivienda mía o de familiares	24	1,3%	11	1,6%	13	1,2%	6	1,4%	3	1,9%
Vendería e iría a una residencia	24	1,3%	2	0,3%	21	1,9%	10	2,4%	3	1,9%
Alquilar su vivienda e ir a otra ubicación.	63	3,5%	42	6,2%	21	1,8%	15	3,6%	4	2,4%
Ceder parte de la propiedad manteniendo la vivienda mientras viva	33	1,8%	20	3,0%	13	1,2%	5	1,3%	8	4,6%
Vendería otro inmueble distinto de la vivienda habitual	111	6,1%	50	7,4%	61	5,3%	17	4,1%	6	3,5%
Total	1.811	100%	672	100%	1.138	100%	407	100%	175	100%

BASE: tienen alguna propiedad inmobiliaria



La siguiente tabla muestra los resultados en función de la edad. Conforme avanza la edad menores son las intenciones de hacer ningún tipo de operación con su vivienda.

TABLA 48

Si vendiera o si alquilase su vivienda de cara a poder obtener mayores ingresos, ¿cuál de las siguientes opciones preferiría a priori? Según EDAD

Si vendiera o si alquilase su vivienda de cara a poder obtener mayores ingresos, ¿cuál de las siguientes opciones preferiría a priori?	TOTAL		55 - 64		65 - 74		75 - 99	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No deseo hacer nada, tengo ingresos suficientes	1.290	71,3%	393	58,8%	405	73,8%	492	82,9%
No lo tengo pensado	31	1,7%	14	2,1%	9	1,6%	8	1,4%
Vender la vivienda actual y comprar otra más barata (de menos tamaño o en otra localidad)	173	9,5%	108	16,2%	45	8,1%	20	3,3%
Vender la vivienda actual e irme a otra vivienda en alquiler	63	3,5%	35	5,2%	12	2,2%	16	2,6%
Vender la vivienda actual e irme a otra vivienda mía o de familiares	24	1,3%	9	1,4%	11	1,9%	4	0,7%
Vendería e iría a una residencia	24	1,3%	1	0,1%	3	0,6%	20	3,3%
Alquilar su vivienda e ir a otra ubicación	63	3,5%	45	6,7%	11	2,0%	7	1,1%
Ceder parte de la propiedad manteniendo la vivienda mientras viva	33	1,8%	14	2,1%	16	2,9%	3	0,5%
Vendería otro inmueble distinto de la vivienda habitual	111	6,1%	49	7,3%	37	6,8%	25	4,1%
Total	1.811	100%	668	100%	549	100%	593	100%

BASE: tienen alguna propiedad inmobiliaria



TABLA 49

Si tuviera que tomar alguna decisión importante sobre su vivienda, como venderla, alquilarla, o utilizarla para poder obtener ingresos, ¿quién cree usted que sería el que tomara esa decisión?

Si tuviera que tomar alguna decisión importante sobre su vivienda, como venderla, alquilarla, o utilizarla para poder obtener ingresos, ¿quién cree usted que sería el que tomara esa decisión?

	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Yo, junto con mi pareja	812	44,5%	350	51,3%	462	40,4%	13	3,1%	28	15,7%
Únicamente yo	400	21,9%	143	21,0%	257	22,5%	224	54,3%	80	44,8%
Únicamente mi pareja (mi marido, mujer, novio/a)	186	10,2%	78	11,4%	109	9,5%	3	0,7%	14	7,7%
Alguno de mis hijos	165	9,1%	33	4,8%	132	11,6%	88	21,4%	0	0,0%
Otro familiar, distinto de mi pareja y de mis hijos (mi padre, madre, un hermano/a, cuñado/a...)	64	3,5%	22	3,2%	42	3,6%	21	5,1%	36	19,9%
Un conocido (un compañero de trabajo, vecino...)	9	0,5%	4	0,6%	4	0,4%	4	1,0%	2	1,3%
Un asesor independiente	1	0,1%	0	0,1%	1	0,1%	0	0,1%	1	0,4%
Otra persona	189	10,3%	52	7,6%	137	12,0%	59	14,4%	18	10,2%
Total	1.826	100%	682	100%	1.144	100%	413	100%	179	100%

BASE: tienen alguna propiedad inmobiliaria



El porcentaje de quienes serán los que tomen la decisión sobre su vivienda desciende de manera significativa entre los mayores.

TABLA 50

Si tuviera que tomar alguna decisión importante sobre su vivienda, como venderla, alquilarla, o utilizarla para poder obtener ingresos, ¿quién cree usted que sería el que tomara esa decisión? – Según edad

Si tuviera que tomar alguna decisión importante sobre su vivienda, como venderla, alquilarla, o utilizarla para poder obtener ingresos, ¿quién cree usted que sería el que tomara esa decisión?	TOTAL		55 - 64		65 - 74		75 - 99	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Yo, junto con mi pareja	812	44,5%	356	52,9%	263	47,5%	192	32,2%
Únicamente yo	400	21,9%	128	18,9%	118	21,4%	154	25,8%
Únicamente mi pareja (mi marido, mujer, novio/a)	186	10,2%	85	12,7%	57	10,3%	44	7,3%
Alguno de mis hijos	165	9,1%	12	1,8%	30	5,4%	123	20,6%
Otro familiar, distinto de mi pareja y de mis hijos (mi padre, madre, un hermano/a, cuñado/a...)	64	3,5%	31	4,6%	21	3,8%	12	2,0%
Un conocido (un compañero de trabajo, vecino...)	9	0,5%	4	0,7%	4	0,8%	0	0,0%
Un asesor independiente	1	0,1%	1	0,1%	1	0,1%	0	0,0%
Otra persona	189	10,3%	57	8,4%	60	10,8%	72	12,1%
Total	1.826	100%	674	100%	555	100%	597	100%

BASE: tienen alguna propiedad inmobiliaria



Tan solo un 4% de propietarios piensan que acabarán vendiendo su casa. La amplia mayoría (67%) piensan dejarla a sus herederos y un 29% aún no sabe lo que hará.

TABLA 51

¿Cree usted que acabará dejando su vivienda a sus herederos o que realizará alguna operación antes?

¿Cree usted que acabará dejando su vivienda a sus herederos o que realizará alguna operación antes?	TOTAL		NO JUBILADOS		JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
La dejaré a mis herederos	1.210	67,2%	441	65,8%	769	68,0%	270	65,9%	78	45,4%
La venderé antes	71	3,9%	47	6,9%	24	2,1%	15	3,7%	18	10,3%
No lo sé	521	28,9%	183	27,3%	338	29,9%	124	30,3%	76	44,3%
Total	1.801	100%	671	100%	1.131	100%	409	100%	173	100%

BASE: tienen alguna propiedad inmobiliaria

TABLA 52

¿Cree usted que acabará dejando su vivienda a sus herederos o que realizará alguna operación antes? Según edad

¿Cree usted que acabará dejando su vivienda a sus herederos o que realizará alguna operación antes?	TOTAL		55 - 64		65 - 74		75 - 99	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
La dejaré a mis herederos	1.210	67,2%	429	64,2%	345	63,7%	436	73,8%
La venderé antes	71	3,9%	44	6,6%	17	3,1%	10	1,7%
No lo sé	521	28,9%	195	29,2%	180	33,2%	145	24,5%
Total	1.801	100%	668	100%	542	100%	591	100%

BASE: tienen alguna propiedad inmobiliaria



HIPOTECA INVERSA

EL 98% de propietarios no han sido contactados en ninguna ocasión por ninguna empresa para ofrecerles una hipoteca inversa.

TABLA 53

¿Ha contactado con usted alguna empresa que le haya ofrecido realizar una hipoteca inversa o ha contactado usted con ellos?

¿Ha contactado con usted alguna empresa que le haya ofrecido realizar una hipoteca inversa o ha contactado usted con ellos?	TOTAL		EDAD						JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
			55 - 64		65 - 74		75 - 99							
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
No	1.782	97,6%	661	98,0%	535	96,5%	586	98,2%	1.114	97,4%	399	96,7%	175	97,5%
Sí, contacté yo con ellos	14	0,8%	6	0,9%	6	1,1%	2	0,3%	11	0,9%	2	0,4%	0	0,2%
Contactaron ellos conmigo (a petición mía)	0	0,0%	0	0,0%	0	0,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Contactaron ellos conmigo (sin que yo lo solicitara)	24	1,3%	7	1,0%	10	1,8%	8	1,3%	15	1,3%	10	2,4%	3	1,9%
Otra respuesta	5	0,3%	0	0,0%	3	0,5%	2	0,3%	4	0,4%	2	0,5%	1	0,3%
Total	1.826	100%	674	100%	555	100%	597	100%	1.144	100%	413	100%	179	100%

BASE: tienen alguna propiedad inmobiliaria

Entre quienes recibieron información sobre la hipoteca inversa, prácticamente ninguno llegó a recibir una estimación sobre el dinero que podría obtener con su vivienda.

Ninguna de las personas que hemos entrevistado llegó a formalizar ninguna hipoteca inversa sobre su vivienda.

Las principales razones para no formalizar ningún tipo de acuerdo fueron la falta de interés y las insuficientes garantías ofrecidas por la empresa.

Ejemplos de algunos de los motivos respondidos por los entrevistados:

¿Por qué no llegó finalmente a un acuerdo con esa empresa? - Otra respuesta

- En estos momentos, no estaba dentro de su forma de pensar ese tipo de operación
- Era por teléfono y por ese medio no hago nada
- Es vivienda de protección oficial
- Información que ha visto en los medios
- La vivienda es para sus hijos
- Le sonó a timo



- No aceptaron mi propuesta xq no estaba dentro de sus parámetros mi casa del pueblo que son 3 viviendas pequeñas, al no estar en la ciudad no estaba de su oferta.
- No estaba motivado para ese tipo de operación
- No estamos dispuestos a vender la vivienda.
- No la quiere vender, no le interesa
- No le interesa simplemente
- No le interesaba
- No le interesaba en ese momento
- No le interesaba vender, simplemente
- No les quiso dar la opción
- No lo necesitaba
- No lo quería vender
- No me interesaba
- No me interesaba nada
- No me interesaba para nada.
- No me intereso
- No me pareció bien
- No parecía fiable no tenía fiabilidad
- No quería vender ni a la de 3,
- No quería vender su casa
- No quiere contestar.
- No quiere vender la casa
- No se fiaba
- No se han puesto en contacto con ella
- No se plantea dejar
- Pienso que no dan garantías
- Porque de momento no lo necesita
- Porque no quería vender la vivienda
- Solo fue por teléfono, para cuando lo necesite llamara
- Solo quería informarse
- Solo se está informando



ANEXO 1: CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE LOS PARTICIPANTES EN LA ENCUESTA

La siguiente tabla muestra la distribución sociodemográfica (sin ponderar a la izquierda y ponderada a la derecha) de todos los participantes en la encuesta.

TABLA 54

Distribución de la muestra según principales variables sociodemográficas

	Variables Sociodemográficas principales	Muestra sin ponderar (1)		Muestra ponderada (2)	
		Número	%	Número	%
SEXO	mujer	1.067	53,2%	1.075	53,6%
	hombre	937	46,8%	929	46,4%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%
EDAD	55 - 64	833	41,6%	754	37,6%
	65 - 74	635	31,7%	597	29,8%
	75 - 99	536	26,7%	652	32,6%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%



EDAD	55 - 59	377	18,8%	302	15,1%
	60 - 64	456	22,8%	452	22,5%
	65 - 69	350	17,5%	318	15,9%
	70 - 74	285	14,2%	279	13,9%
	75 - 79	316	15,8%	354	17,7%
	80 - 84	144	7,2%	198	9,9%
	85 - 89	61	3,0%	79	4,0%
	90 - 94	12	0,6%	15	0,7%
	95 - 99	3	0,1%	6	0,3%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%
	Edad (media años)	68		69	
NIVEL DE ESTUDIOS	No tengo estudios terminados	139	6,9%	258	12,9%
	Primarios (EGB/2º ESO)	614	30,6%	1.363	68,0%
	Secundarios (4º ESO/BUP/Bachillerato/FP grado medio o superior)	627	31,3%	205	10,2%
	Universitarios (Diplomatura/Licenciatura/Grado o superiores)	624	31,1%	179	8,9%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%
TAMAÑO DE HÁBITAT	Hasta 2.000	139	6,9%	224	11,2%
	De 2.001 a 10.000	291	14,5%	364	18,2%
	De 10.001 a 50.000	502	25,0%	527	26,3%
	De 50.001 a 200.000	445	22,2%	392	19,6%
	Más de 200.000	627	31,3%	497	24,8%
	Total	2.004	100,0%	2.004	100,0%

1 Distribución de la muestra sin ponderar

2 Distribución de la muestra - datos ponderados por nivel de estudios - 3 grupos / sexo / edad / lugar de residencia



El 72% de los españoles de 55 y más años viven en entornos urbanos, el 58% viven en ciudades mientras que el 14% lo hacen en los alrededores de una ciudad.

El 28% viven en entornos rurales, ya sea en un pueblo o en el campo.

TABLA 57

¿En qué tipo de área/zona vive?

¿En qué tipo de área/ zona vive?	TOTAL		EDAD						JUBILADOS		VIVEN SOLOS		NO TIENEN HIJOS	
			55 - 64		65 - 74		75 - 99							
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Urbana (en una ciudad)	1.148	57,3%	428	56,7%	321	53,7%	399	61,1%	762	61,0%	256	54,6%	110	54,9%
Semiurbana (en los alrededores de una ciudad)	286	14,3%	104	13,8%	97	16,2%	84	12,9%	166	13,3%	59	12,5%	27	13,6%
Rural (en un pueblo, en el campo, etc.)	571	28,5%	222	29,4%	180	30,1%	169	25,9%	321	25,7%	155	32,9%	63	31,5%
Total	2.004	100%	754	100%	597	100%	652	100%	1.249	100%	470	100%	199	100%

BASE: total muestra





El presente proyecto ha sido subvencionado por el Ministerio de Consumo, siendo su contenido responsabilidad exclusiva de la asociación beneficiaria.