

UNA ESPAÑA QUE ENVEJECE

Antonio Abellán García
Adalberto Aguilar Baltar
Francisco Barco Solleiro
Gloria Fernández-Mayoralas
José Luís Jordana Laguna
Francisco Jurdao Arrones
Nicolás Mallo Fernández
Rafael Pineda Soria
Florián Ramírez Izquierdo
Angel Rodríguez Castedo
Fermina Rojo Pérez
José María Ruiz de Velasco
Andrew Sixsmith
Ana Vicente Merino

SERIE: CURSOS DE VERANO

Una España que envejece
primera edición, julio 1992.

- © de cada uno de los autores para sus artículos
- © de la presente edición:
Universidad Hispanoamericana Santa María de la Rábida

ISBN: 84-80010-004-4

DL: GR 863/1992

Imprime: Gráficas Anel, S.A.
Polígono Industrial Juncaril
Albolote (Granada)

Queda rigurosamente prohibida sin la autorización escrita de los titulares del "Copyright", bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático y la distribución de ella mediante el alquiler o préstamo públicos.

3. LOS PROBLEMAS DE VIVIENDA Y LA TERCERA EDAD.

José María Ruiz de Velasco

Distribución espacial de la población española.

Según el Padrón de 1986, en España había 38,5 millones de habitantes. Las estadísticas nos dicen que el 12,2 por ciento de esta población tenía 65 o más años. A pesar de ser una de las poblaciones más jóvenes de nuestro entorno europeo, la evolución en las últimas décadas muestra una tendencia creciente hacia el envejecimiento paulatino de la población española.

Las proyecciones que existen para años venideros consolidan la tendencia observada. Las estimaciones del I.N.E. para los próximos veinticinco años quedan reflejados en el cuadro 3.1.

Cuadro 3.1. Proyección de la población española.

año	1996	2001	2016
Población			
menor de 65 años	85,84	85,13	84,98
65 años o más.	14,16	14,87	15,02
% total	100,00	100,00	100,00

La conclusión clara es que la población española envejece. Este fenómeno no es igual en todas las poblaciones del territorio nacional y no afectará, en lo que se refiere a la problemática de la vivienda, de

José María Ruiz de Velasco es Subdirector de Inversiones del Banco Hipotecario.

igual forma a unas áreas que a otras. En consecuencia, las acciones a llevar a cabo para solventar los problemas presentes deben de responder a estos condicionantes.

Distribución por Comunidades Autónomas de la población española. La distribución espacial del colectivo de la tercera edad no es homogénea para todas las Comunidades Autónomas del territorio nacional como se observa en el cuadro 3.2.

La diferencia en esta distribución puede explicarse, en primer lugar, por las características económicas de las distintas comunidades y su evolución a lo largo de las últimas décadas. Se observa que para zonas de alto componente agrícola el porcentaje de personas mayores de 65 años es superior al de la media nacional; por ejemplo, en Castilla-León y Aragón éste supera el 15 por ciento. Sin embargo, en aquellas comunidades autónomas más desarrolladas económicamente, se observa un porcentaje de personas de 65 o más años inferior a la media nacional; la comunidad de Madrid es una clara muestra de ello.

Otro factor que ayuda a explicar esta diferencia de porcentajes es el distinto índice de natalidad de cada una de las comunidades. Por ejemplo, Canarias y Andalucía, con índices de natalidad más altos que la media nacional, reflejan esta situación.

Distribución urbana del colectivo de la Tercera Edad. Dentro de cada comunidad autónoma, se puede realizar otra subdivisión espacial para comprender mejor la distribución del colectivo de la tercera edad. Así, desagregando entre campo y ciudad, se observan dos características comunes en, prácticamente, todo el territorio nacional.

La primera de ellas es que existe una mayor concentración de personas de 65 o más años en las áreas rurales. Esto se explica por la fuerte emigración del campo a la ciudad que el proceso de industrialización de este país trajo consigo. La evolución económica del siglo XX implicó un cambio de importancia de los diferentes sectores económicos: el sector agrícola perdió importancia paulatinamente mientras que el sector industrial y terciario se desarrollaban fuertemente. La demanda de mano de obra generada en los sectores

Cuadro 3.2. Población de 65 y más años por Comunidades Autónomas en 1986

Comunidades Autónomas	Población total	De 65 y más años	% +65/ total
Andalucía	6.789.755	717.737	10,57
Aragón	1.184.294	184.079	15,54
Asturias	1.112.173	158.441	14,25
Baleares	680.931	91.155	13,39
Canarias	1.466.389	126.185	8,61
Cantabria	522.663	69.900	13,37
Castilla-La Mancha	1.675.715	246.109	14,69
Castilla y León	2.582.312	393.914	15,25
Cataluña	5.978.628	739.027	12,36
Comunidad Valenciana	3.732.676	447.403	11,99
Extremadura	1.086.420	151.104	13,91
Galicia	2.844.477	415.992	14,62
Madrid	4.780.566	502.184	10,50
Murcia	1.006.780	105.997	10,53
Navarra	515.900	68.821	13,34
País Vasco	2.136.091	223.315	10,45
Rioja, La	260.022	37.671	14,49
Ceuta y Melilla	117.539	10.375	8,83
Total	38.473.331	4.689.409	12,19

Fuente: INE, *Padrón de Habitantes*, 1986

punteros, localizados normalmente en ciudades, arrastró a los habitantes más jóvenes de las áreas rurales a emigrar hacia los centros urbanos.

La segunda característica común es que la distribución de las personas mayores de 65 años en los centros urbanos se concentra, principalmente, en las áreas centrales.

Para el análisis de este fenómeno se parte del estudio de una ciudad: Madrid, aunque puede utilizarse cualquier otra urbe como ejemplo.

El municipio de Madrid tenía, en 1986, una población ligeramente superior a los tres millones de habitantes, de los que cerca de 400.000 pertenecían al colectivo de la tercera edad, representando el 12,9% del total. Por distritos, la distribución de la población es la que indica el cuadro 3.3.

Si se analiza el porcentaje de la población de más de 65 años por distritos, se observa que el área central (compuesta por siete distritos) tenía en 1986 un porcentaje del 18,3 por ciento de personas de 65 o más años como media. Esta diferencia denota la primera característica de la localización urbana de la población: las áreas centrales tienen un mayor porcentaje de personas mayores.

Subdividiendo el área central en dos, una el área central, propiamente dicha y la otra el área inmediatamente colindante, se reafirma aún más el hecho anterior: se observa que en los distritos de Centro, Salamanca y Chamberí presentan un porcentaje superior al 20% de personas de 65 o más años mientras que los otros cuatro distritos -Arganzuela, Retiro, Tetuán y Chamartín- presentan unos porcentajes inferiores a éstos aunque son superiores a la media municipal.

Por otra parte, se observa que en los barrios nuevos de la periferia madrileña la población es más joven. El cinturón exterior que se extiende desde el distrito de Fuencarral hasta el de Mediodía presenta unos porcentajes de población de 65 o más años inferiores al 10%.

Las áreas intermedias entre el centro y esta periferia se caracterizan por mantener un porcentaje de este colectivo de personas alrededor de la media municipal del 12,9%.

Cuadro 3.3. Población de Madrid por distritos. 1986

Distrito	Población	Población	Pobl. >65/
Nº Nombre	total	>65	Pobl. total
01. Centro	143.677	34.963	24,3
02. Arganzuela	118.819	20.295	17,1
03. Retiro	128.930	18.963	14,7
04. Salamanca	166.693	33.522	20,1
05. Chamartín	146.770	18.950	12,9
06. Tetuán	155.286	25.419	16,4
07. Chamberí	168.835	35.967	21,3
08. Fuencarral	196.225	15.908	8,1
09. Moncloa	105.915	15.116	14,3
10. Latina	282.640	28.230	10,0
11. Carabanchel	240.269	28.717	12,0
12. Villaverde	188.562	19.877	10,5
13. Mediodía	162.462	13.379	8,2
14. Vallecas	180.642	22.705	12,6
15. Moratalaz	143.449	12.137	8,5
16. Ciudad Lineal	228.440	26.392	11,6
17. San Blas	132.484	13.077	9,9
18. Hortaleza	168.084	11.988	7,1
total	3.058.182	395.605	12,9
Area Central (1.....7)	1.029.010	188.079	18,3

Fuente: *Anuario Estadístico del Ayuntamiento de Madrid*, 1988

En definitiva, si tomamos como referencia esta variable, se puede observar claramente, en el municipio de Madrid, la existencia de cuatro anillos: un primer anillo sería el área más central, un segundo sería el formado por las áreas colindantes a esta, un tercero sería el entorno exterior a la M-30 y, por último, el cuarto anillo sería la periferia compuesta por los barrios de más reciente construcción.

Este fenómeno se explica por varios motivos. El más importante tiene que ver con la antigüedad de los edificios de la zona central, estos fueron construidos hace décadas y son sus habitantes originales los que forman el grueso de esta población. Por la misma razón, las zonas más nuevas están habitadas por una población que se asentó en ellas no hace mucho. Parece lógico pensar, pues, que existe una relación directa entre edad de los edificios y la de sus moradores.

Una de las razones que ha permitido que esta población de la tercera edad se mantenga en el centro es la existencia de viviendas de renta antigua que hace asequible, para este colectivo, vivir en estas áreas tan demandadas y con unos precios por metro cuadrado que de otra forma serían imposibles de pagar para sus niveles de renta.

En conclusión, las áreas centrales de las ciudades españolas tienen un porcentaje de personas de 65 o más años superior al de las zonas periféricas. Estos factores son de especial importancia para elaborar una política de viviendas para la tercera edad.

Desarrollo de los centros urbanos.

A) Introducción.

En la segunda mitad del siglo XX, los centros de las ciudades europeas han sufrido un deterioro progresivo que tuvo sus orígenes en los cambios de localización residencial. Este proceso consistió en un abandono del centro por parte de aquellas familias de más alto poder adquisitivo que se mudaban a otras áreas residenciales más de acorde con sus necesidades; al mismo tiempo y dentro de un contexto de sustitución demográfica, el centro era ocupado por la nueva población

que se incorporaba a la ciudad atraída por el impulso y desarrollo de las áreas urbanas.

En la década de los setenta y ochenta, este proceso se ha invertido en algunas de las ciudades más desarrolladas del ámbito de las economías avanzadas, alcanzando el nivel de fenómeno social que está afectando directamente a la estructura y composición de los cascos antiguos.

Este fenómeno tiene sus orígenes en:

- la evolución de la base económica urbana hacia una especialización más amplia en el sector terciario avanzado de alto valor añadido, especialmente finanzas y servicios a la producción.

- crecimiento del tamaño físico de la ciudad con el consiguiente incremento en las distancias urbanas.

- aumento espectacular del parque automovilístico que permitió mayor movilidad a los habitantes de la urbe; con el tiempo, la red viaria se ha saturado lo que ocasiona graves problemas circulatorios que implican un aumento en los tiempos de desplazamiento dentro de los cascos urbanos.

- cambios en la estructura y en las costumbres de las familias que está originando un nuevo modelo de convivencia.

B) Crisis del modelo urbano desconcentrado.

La segunda mitad de la década de los cincuenta y, con mayor intensidad, la de los 60, caracteriza el desarrollo urbano de gran número de las ciudades de la Europa comunitaria. El incremento masivo del parque de automóviles posibilita que una buena parte de la población, en general las clases medias, imite la forma de vida americana, tan en boga entonces, y comience a asentarse en localidades próximas a la ciudad en busca de una mejor calidad de vida. El precio del suelo en estas localidades es barato y es más asequible la compra de una vivienda familiar espaciosa.

Las autoridades locales de los núcleos periféricos ven con agrado el asentamiento de la población que se muda del centro y practican una

política de atracción mediante la oferta de equipamientos y servicios tratando de captar una clientela de buen poder adquisitivo que revitaliza algunos pueblos en proceso de regresión.

Pero el modelo de crecimiento adoptado, que parecía tan adecuado, fracasa al final de la década de los 70, agudizándose en la década de los 80.

La economía evoluciona hacia una terciarización y el área de desarrollo de ésta sigue siendo el centro de las grandes ciudades. Los habitantes de la corona metropolitana deben trasladarse diariamente al núcleo central, mostrándose una clara preferencia por el vehículo privado para realizar dichos desplazamientos. El modelo, que se había visto propiciado por el uso de un recurso poco aprovechado -la red vial- ve como se satura su empleo y su refuerzo resulta excesivamente costoso para ser abordado con lo que se incrementa espectacularmente el tiempo de viaje de la periferia al centro y viceversa en las horas puntas.

Junto a esto, los hábitos de la sociedad se modifican con gran rapidez. La formación de familias decrece, los divorcios y separaciones se multiplican, el número de personas que viven solas crece rápidamente. Para este tipo de población, el modelo residencial de los 60, tan adecuado a la vida familiar, no resulta atractivo en absoluto. Es una población esencialmente urbana porque su vida social, además de la laboral, se desarrolla en la ciudad. La atracción por el núcleo urbano retorna.

C) El deterioro de los barrios céntricos y su posterior recuperación.

Son muy similares las características no arquitectónicas de los viejos barrios céntricos de las ciudades europeas que estaban consolidados con anterioridad al siglo XIX. Áreas urbanas de calles estrechas y trazado irregular poco aptas para la circulación de nuestros días. Sus edificios, en buena parte, son de siglos pasados y pronto quedan obsoletos para cumplir las necesidades cada vez más exigentes de sus moradores. Con la expansión demográfica y las migraciones de la época industrial, las ciudades europeas se extienden de manera

ordenada dando lugar a zonas con vías de buen trazado y edificios acomodados a una vida más higiénica y exigente. La alta y media burguesía va abandonando el casco antiguo y cediendo en alquiler sus viviendas a la población de más débiles recursos.

El resultado en el tiempo de este proceso es un deterioro de los cascos antiguos, tanto de sus funciones como de sus valores arquitectónicos y económicos, con una alta concentración de habitantes de edad elevada.

La paradoja de una atracción de la población por el centro de las ciudades mientras que los barrios más céntricos de éstas se encaminan hacia su despoblación y deterioro, se produce especialmente en los años 70. La respuesta europea a ésta ha consistido en el intenso proceso de rehabilitación de estos barrios. España ha comenzado hace ya algunos años a sensibilizarse y muchos ayuntamientos elaboran y llevan a cabo programas de rehabilitación integral de los barrios históricos.

Evolución del número de hogares en España. 1986-1989.

Para enfocar el problema de la vivienda y la tercera edad es conveniente analizar la evolución reciente del número de hogares en España. El número de habitantes de una población no informa suficientemente de la condición de los hogares -en este caso, sinónimo de viviendas- que existen en dicha población. Así pues, un análisis desagregado por edades de la variable "número de hogares" reflejará la situación del colectivo de la tercera edad en relación a la vivienda.

Durante el período 1986-1989, el número de hogares en España aumentó un 4,7%. En el año 1986 había 10.750.000 hogares y en el año 1989 este número era de 11.260.000 (cuadro 3.4.).

Este aumento en el número de hogares no ha sido homogéneo para todos los grupos de edad. Los hogares con cabeza de familia menor de 65 años se han mantenido prácticamente estables durante estos cuatro años de estudio: en 1986 el número de hogares era de 8.183.000 y en 1989 de 8.177.000.

Cuadro 3.4. Número de hogares (miles): Evolución 1986-1989.

Edad	1986		1987		1988		1989		Variación 89/86
	Nº abs.	%	Nº abs.	%	Nº abs.	%	Nº abs.	%	
<65	8.183,4	76,1	7.982,2	73,8	8.090,5	72,9	8.177,3	72,6	-0,07
>65	2.568,8	23,9	2.835,8	26,2	3.006,5	27,1	3.083,3	27,4	20,03
65-75	1.580,1	14,7	1.737,4	16,1	1.834,6	16,5	1.888,6	16,8	19,52
>75	988,7	9,2	1.098,4	10,2	1.171,9	10,6	1.194,7	10,6	20,84
total	10.752,2	100	10.818,0	100	11.097,0	100	11.260,6	100	4,73

Fuente: Encuesta de población activa.

Sin embargo, el número de hogares cuyo cabeza de familia iguala o supera los 65 años ha pasado de 2.568.000 en 1986 a 3.083.000 en 1989. Esto supone un incremento del 20% en cuatro años. Desagregando este colectivo en dos grupos, los de edades comprendidas en 65 y 75 años y los de edades superiores a 75 años, se observa que el mayor incremento corresponde al segundo grupo.

Esta evolución se explica por varias causas:

- La estabilidad en la formación de hogares del colectivo de menores de 65 años se puede explicar por un retraso en la edad de matrimonio y por la no incorporación, aún, de la generación del “baby boom” de la segunda parte de los años sesenta en el colectivo de familias.

- El fuerte crecimiento observado en el número de hogares cuyo cabeza de familia tiene 65 o más años se puede explicar por la mejora general en el nivel de vida, aumentando, por tanto, las expectativas de vida. La mejora de las condiciones sanitarias y la existencia de un sistema de Seguridad Social implantado en todo territorio nacional han condicionado fuertemente el mantenimiento de muchos de los hogares de este colectivo.

La evolución futura de estas variables dependerá, sobre todo, de la estructura de la pirámide de edades y, también, de las condiciones socio-económicas de la población en general.

Dentro de la temática de la vivienda, la importancia del estudio de esta variable (número de hogares cuyo cabeza de familia tiene 65 o más años) radica en el efecto que tiene sobre el ritmo de salida al mercado de las viviendas ocupadas por las personas mayores. Al aumentar el número de familias dentro del colectivo de la tercera edad, se alarga en el tiempo la salida de estas viviendas al stock de hogares disponibles, esto implica una reducción de uno de los factores que componen la oferta de viviendas.

A su vez, el incremento de esta variable trae consigo una nueva demanda de servicios altamente especializados que pueden repercutir en el mercado inmobiliario, como por ejemplo, hogares de tercera edad, apartamentos tutelados, centros médicos especializados y cen-

tros asistenciales. Estas nuevas demandas requieren espacios apropiados dentro del entorno en el que se desenvuelven estas familias.

La mejora sustancial en la calidad de vida de nuestros mayores en las últimas décadas y el incremento de las disponibilidades económicas han permitido que se generen unos movimientos migratorios de sus lugares de residencia hacia otras zonas que gozan de mejores condiciones climáticas. Esto ha originado un incremento de la demanda de áreas de expansión y recreo en la costa española. La aparición de nuevos productos inmobiliarios ha posibilitado atender esta demanda creciente; como por ejemplo, el "time-sharing", los viajes concertados con hoteles, la multipropiedad, etc.

Las entidades de crédito, conscientes de este cambio estructural en la composición de los hogares españoles, están comenzando a ofrecer una serie de productos inmobiliario-financieros que suponen un nuevo campo de negocio.

La vivienda y la tercera edad.

La cultura socioeconómica en materia de vivienda en España ha determinado durante los últimos años un régimen de tenencia prioritario o por excelencia: *la propiedad*.

Mientras que en 1950 el porcentaje de vivienda en alquiler era del 51,26% frente al 45,87% en propiedad, posteriormente, en el año 1985, se encontraban únicamente un 16,46% de las viviendas en el primer caso y por el contrario un 76,95% en el segundo.

La legislación de Arrendamientos y la incentivación fiscal de la compra de vivienda ha producido fundamentalmente un crecimiento espectacular del porcentaje de la población española con vivienda en propiedad.

Por otra parte, la mejora de las condiciones de vida de la población y de los niveles asistenciales ha supuesto un retroceso del envejecimiento biológico y un consiguiente aumento de la expectativa de vida, que permiten mantener hasta una edad avanzada una capacidad física y mental apreciable, lo que ha generado la exigencia de

satisfacer las necesidades del colectivo denominado "Tercera Edad", lo que supone un reto social, económico y cultural.

Ya no es válida la imagen de la vejez ligada a la escasez y decrepitud sino que, por el contrario, se intenta fomentar la autonomía personal del anciano el mayor tiempo posible de su vida, proporcionarle aquellos medios que permitan, solucionando sus problemas, un disfrute de los años que tiene por delante.

Si realizamos un análisis conjunto de los dos temas planteados, comprobaremos que en 1985 una tercera parte (32,73%) del parque de viviendas situadas en municipios superiores a 500.000 habitantes eran propiedad de personas de edad igual o superior a 65 años. Estos datos a su vez hay que interpretarlos bajo la perspectiva de la tendencia creciente tanto del porcentaje de viviendas en propiedad como de la población con edad superior a 65 años (Cuadro 3.5.).

Se concluye, por tanto, que del colectivo de personas de edad superior a 65 años en la actualidad (5,6 millones de individuos), aproximadamente el 70% son propietarios de sus viviendas y éstas se encuentran libres de cargas hipotecarias.

Se hace necesaria la creación de instrumentos que movilicen la propiedad de los inmuebles de las personas de edades avanzadas, con la finalidad de que mantengan niveles más elevados de vida, compensando la diferencia entre las rentas que generaban durante su período de vida laboral y que actualmente perciben en concepto de pensión que son netamente inferiores.

De las tres formas tradicionales de movilización del patrimonio inmobiliario: alquiler, venta y préstamo hipotecario, se descarta la primera al tratarse mayoritariamente de viviendas que constituyen residencia habitual y permanente de sus propietarios.

Trataremos, por tanto, la venta y préstamo hipotecario que como tales figuras han sido origen de los dos nuevos productos financieros propios de la tercera edad, denominados Vitalicio Inmobiliario e Hipoteca-pensión.

Cuadro 3.5. Proyecciones de la población española con edad superior a 65 años.

Estratos de edad	1970	1990	2000	2010
65-74 años	2.191.000	3.089.000	3.655.000	3.303.000
75-84 años	926.000	1.684.000	1.979.000	2.306.000
> 85 años	188.000	429.000	543.000	631.000
total > 65 años	3.305.000	5.202.000	6.177.000	6.240.000
% s/población total	9,77	13,20	14,81	15,14
Población total	33.823.000	39.402.000	40.802.000	41.204.000

Fuente: INE

VITALICIO INMOBILIARIO.

Concepto. Constituye en sí misma una fórmula novedosa de movilización de la propiedad inmobiliaria en base a la comercialización del derecho de uso separadamente del pleno dominio de la vivienda, mediante un contrato por el que una persona cede a otra la propiedad de un inmueble con reserva del derecho real de uso y habitación, recibiendo en contraprestación una pensión de carácter vitalicio.

Por tanto, se combinan dos figuras jurídicas:

- Venta o transmisión de la nuda propiedad con reserva del derecho de habitación (Arts. 523, 524 y 528 del Código Civil).

- Percepción de una renta vitalicia, lo que significa un contrato aleatorio de renta vitalicia que obliga al deudor a pagar una pensión o rédito anual durante la vida de una o más personas determinadas, por un capital en bienes muebles o inmuebles, cuyo dominio se le transfiere desde luego con la carga de pensión.

Este producto ha sido comercializado bajo distintas denominaciones, como Vivienda-Pensión, Casa-Pensión, etc. por entidades como el Banco Zaragozano, la Caja Postal de Ahorros, Abbeycor, Mapfre, y Fortuna España, S.A., entre otras.

Se trata, pues, de una operación de seguro de prima única, cuyo importe es el resultado neto de la venta de una vivienda a precio de mercado, incluyendo gastos e impuestos y el valor del derecho de habitación, garantizando al transmitente asegurado la percepción de una renta vitalicia.

Planteamiento y desarrollo. Como partícipes en la instrumentación del producto, cabría distinguir tres objetos:

a) Mercado potencial de cedentes de nuda propiedad con reserva del derecho de habitación y percepción de la renta vitalicia: personas de edad avanzada propietarios de una vivienda que desean o necesitan incrementar sus ingresos mensuales sin tener que desalojarla, no considerando necesario transmitir el inmueble a herederos directos o forzosos y que decidan movilizar en vida el valor de su vivienda, con el fin de obtener una rentabilidad sobre la misma.

Este mercado potencial es amplísimo, coincidiendo, como ya se ha comentado, las características de avanzada edad, régimen de propiedad de la vivienda que constituye su domicilio permanente y disposición de una pensión muy inferior a las rentas generadas durante el período de actividad laboral plena.

b) Inversores compradores de la nueva propiedad de las viviendas, que se consolidará en pleno dominio en fecha incierta (fallecimiento de los titulares de la renta vitalicia).

La estimación del cálculo del momento o fecha en el que se consolidará la nuda propiedad en pleno dominio debe basarse en la edad del cedente y en su expectativa de vida, partiendo de hombres mayores de 65 años y de mujeres mayores de 69 como supuestos mínimos.

Supone para el inversor una buena toma de posición en el mercado al adquirir un inmueble por debajo de su valor real, ya que se deduce del mismo el derecho de habitación, aunque no se tenga una fecha totalmente cierta para la consolidación del mismo y, por lo tanto, ocupación y uso del inmueble. Puede constituir una fórmula óptima para compra de la futura vivienda de los hijos menores de edad.

c) Entidades de Intermediación que capten el mercado de cedentes de nuda propiedad perceptores de renta vitalicia y el mercado de inversores compradores canalizando el precio de venta del inmueble y renta o pensión vitalicia a ingresar.

Existiría, por tanto, un mercado primario constituido por las entidades que oferten este producto y otro secundario consistente en la recolocación por dichas entidades de las operaciones de Vitalicio Inmobiliario a inversores privados o institucionales ofertándoles, bien la compra de la nuda propiedad del inmueble, bien el derecho a participar en los beneficios derivados de la venta de los mismos, una vez consolidado el pleno dominio por fallecimiento del usuario.

La rentabilidad financiera y actuarial vendrá dada por el valor del inmueble en mercado, una vez consolidado el pleno dominio y por el cumplimiento de la fecha prevista para su realización y venta, dentro

de las estimaciones realizadas en base a la expectativa de vida de los cedentes.

Se encuentra pendiente de desarrollar, dentro del marco de las Instituciones de Inversión Colectiva, los Fondos de Inversión Inmobiliaria que podrían constituir el instrumento adecuado para llevar a cabo este tipo de operaciones, incluyendo en su patrimonio una cartera de inmuebles en régimen de vitalicio que se enmarcará:

- por el valor de tasación de los inmuebles.

- por la edad de los pensionistas.

- por la revalorización de los inmuebles a la fecha prevista de su venta, en virtud de las tablas de expectativa de vida utilizadas.

Este concepto de inversión puede igualmente referirse a viviendas individualizadas o bien a un edificio completo de viviendas que se adquiriera en régimen de vivienda-pensión con la expectativa de mantenimiento de los cedentes en el uso de la vivienda, alquiler libre de los bajos comerciales y venta en un futuro del total del edificio, una vez consolidado el pleno dominio.

Clases.

A) Vitalicio Inmobiliario directo.

Contrato de cesión de la propiedad de un inmueble, recibiendo en contraprestación una pensión de carácter vitalicio.

Requisitos mínimos: que el cedente tenga una edad superior a 65 años y que el inmueble sea de su propiedad y se encuentre libre de cargas.

Modalidades.

- *Completo o con prima o "bouquet"*, en donde el vendedor cedente se reserva el derecho a habitación, percibe una pensión vitalicia y, además, como anticipo de la misma, un capital o tanto alzado.

- *Sin anticipo*, el vendedor sólo recibe una pensión vitalicia y la reserva del derecho de habitación.

- *Sobre una o dos cabezas*, según el número de cedentes titulares de la propiedad de la vivienda.

- *Con pensión fija o indexada*, a la elección del pensionista.

- *Con pensión a tiempo cierto*, en este supuesto se elimina prácticamente el riesgo, ya que la pensión vitalicia podrá sustituirse por otra calculada a fecha cierta, con posibilidad de anticipar su abono, caso de que el fallecimiento se produzca antes de la fecha del vencimiento.

- *Vitalicio Inmobiliario de capital*, este supuesto eliminaría el pago de la pensión vitalicia abonándose al vendedor una cantidad a tanto alzado, reservándose éste el derecho de habitación sobre el inmueble durante el tiempo que le reste de vida.

- *Vitalicio con o sin reserva del derecho de uso*, en el segundo caso el vendedor renunciaría a reservarse el derecho de habitación, percibiendo a cambio una pensión mayor calculada sobre el valor del inmueble.

- *Vitalicio con derecho a habitación a tiempo cierto*, en este caso el riesgo queda disminuído al pactarse la reserva al derecho de habitación por un tiempo cierto, aunque el abono de la pensión siga teniendo carácter vitalicio.

B) Vitalicio Inmobiliario indirecto o inversor.

Constituye la figura inversa del Vitalicio directo, ya que el usuario del bien inmueble y posible perceptor de la pensión vitalicia no es el propietario de la vivienda, sino que por el contrario es quien entrega un capital suficiente para adquirir este derecho.

Se configura como un medio para llevar a cabo la realización de centros asistenciales de tercera edad, respecto de los que se ha generado una demanda creciente con servicios de apoyo, fundamentalmente asistencial, que les permite una vida independiente de forma continuada, basada en principios de seguridad, disfrute y convivencia.

Los factores a que dicha demanda responde son de diversa tipología, incluyéndose los demográficos (mayor expectativa de vida), los sociales (menos cohesión de la familia extensa, y creciente número de personas aisladas), laborales (jubilación a menor edad e incluso anticipada), económicos (menor coste de mantenimiento de esta tipología concreta de vivienda, al ser normalmente más reducida) y climáticos (búsqueda de climas más templados, sobre todo por parte de residentes en el norte de Europa).

Estos centros buscan cubrir el hueco dejado por la oferta existente en la actualidad que es de muy baja calidad y con escasos servicios, en un intento de conseguir la independencia física y afectiva del anciano de las personas que le rodean, y obteniendo de esa forma un balance positivo.

Surge, por tanto, el concepto de apartamento tutelado que reúne las características de ubicación, construcción y servicios necesarios para cubrir en su totalidad las necesidades de los usuarios, al situarse generalmente en cascos urbanos consolidados, con fáciles accesos, cercanos a centros comerciales y de servicios, en zonas tranquilas y con departamentos de atención permanente para emergencias, (médicos, enfermería, cafetería, restaurante, gimnasio, biblioteca, etc.), lo que compone un espectro de oferta lúdico-ocupacional de extrema importancia para el anciano. Los más sofisticados de estos centros incluyen, asimismo, instalaciones de centros de hidrofisioterapia, rehabilitación y gerontogimnasia.

Procedimientos de cálculo. Sobre la base del Valor de Tasación del inmueble y una vez deducido el importe del derecho de habitación, así como los gastos e impuestos de la operación, se determina el valor residual que sirve de base para el cálculo de la pensión fija anual en función de las expectativas de vida de los usuarios de la vivienda.

Desglosando estos términos se tendrá en cuenta:

1. *La determinación del valor inicial de la vivienda:* Este valor lo fija una Sociedad de Tasación del Mercado Hipotecario debidamente homologada por el Ministerio de Economía y Hacienda.

2. *Cálculo del derecho de habitación*: Se toma como referencia el valor de tasación del inmueble, la edad del peticionario y su expectativa de vida, de forma que equivale al valor actual de una renta temporal pospagable (r) (n), en la que (r) es el valor del mercado de alquiler de la vivienda y (n) la esperanza de vida de ambos cónyuges considerada como unidad, a la que se le suma 3 para cubrirse la compañía de la posible supervivencia teórica.

3. *Determinación del valor residual*: Al valor inicial de la vivienda se le deduce el valor de derecho de habitación y los gastos. Tal valor servirá de base para determinar el valor de la renta mensual o pensión.

4. *Cálculo de la renta vitalicia*: Si tenemos en cuenta que con carácter general el valor asignado al derecho de habitación oscila entre el 35 y 40 por ciento del valor del inmueble, el importe de la prima única puede oscilar en el entorno de la mitad del valor de mercado de la vivienda, dependiendo de la expectativa de vida de los usuarios. Los pagos pueden ser constantes, aunque si se desea, podrá efectuarse una renta creciente con pagos pequeños que irán aumentando de forma progresiva.

A modo de ejemplo, y tomando como fuente los baremos de la Caisse Nationale de Prévoyance, el cálculo de la pensión sería el siguiente:

- Edad: 70 años.	
- Valor del inmueble:	10.000.000 pts.
- Anticipo:	2.000.000 pts.
Capital base:	10.000.000 pts.
Deducción derecho de uso:	4.400.000 pts.
Valor de la nueva propiedad:	5.600.000 pts.
Anticipo:	2.000.000 pts.
Resultado:	3.600.000 pts.

$$\text{Tasa de renta vitalicia: } 9,01\% (+1\% \text{ caso de ser varón}) \text{ } 3.600.000 \text{ pts.} \\ \text{pts.} \times 10,01\% = \frac{360.360}{12}$$

Renta mensual: 30.030 pts./mes.

HIPOTECA-PENSIÓN.

Concepto. Se trata de una hipoteca inversa por cuanto el capital pendiente garantizado con la misma se va incrementando vía pago de rentas a lo largo del tiempo frente al préstamo hipotecario tradicional, en el que el capital se va amortizando en la medida en que transcurre el plazo del mismo.

Constituye por lo tanto la conversión de un activo inmobiliario en un préstamo hipotecario que se entrega en forma de renta vitalicia y se amortiza de una sola vez al fallecimiento del titular, teniéndose en cuenta al igual que en el Vitalicio, la valoración del inmueble y la expectativa de vida del titular.

Las condiciones del crédito en cuanto a tipo de interés y cuantía de riesgo sobre el valor del inmueble vendrán determinadas según las condiciones concretas de cada supuesto.

Clases.

A) Hipoteca-pensión simple, en la que el tiempo de duración del crédito se encuentra previamente establecido, pactándose generalmente un sistema de pagos mensuales e iguales, con un tipo de interés fijo.

B) Hipoteca-pensión con pagos graduados. En este caso, los pagos mensuales no son iguales, sino que se incrementan cada período, que se calcula generalmente por años. En este caso se solventan los problemas que podrían surgir por el aumento de precios, costes u otras necesidades.

C) Hipoteca-pensión con desembolso inicial. Se establece la posibilidad de ofrecer una cantidad a modo de desembolso inicial, además de los pagos mensuales iguales que regula el modelo de la hipoteca-pensión simple. Es interesante, sobre todo cuando el prestatario tiene deudas o cargas, o necesita hacer reparaciones o efectuar algún gasto necesario.

Por otro lado, atendiendo a la duración del plazo, nos encontramos con otras variantes, como son:

D) Hipoteca-pensión de término fijo. En esta modalidad, el prestamista abona al propietario de la vivienda una cantidad fija y fijada, con periodicidad mensual, durante un plazo de tiempo determinado de antemano. El pago se hace al principio de cada mes, lo que refuerza su carácter de pensión.

El prestatario podrá efectuar el pago en concepto de devolución, anticipadamente si lo desea, debiendo mantener en todo caso la titularidad de la vivienda que, como garantía del crédito, ha de estar libre de cargas y arrendamientos.

En esta variante de hipoteca a término fijo, no hay duda que pueden entrar tanto las de tipo simple como las de pagos graduados o con desembolso inicial.

Al acabar el plazo convenido, hay que devolver el crédito, lo que supone generalmente la venta de la vivienda. Pero si el prestatario no ha fallecido y, como es lógico, deseara permanecer en su hogar, podría llegarse, para evitar una situación delicada, a la prórroga del crédito.

Sin embargo, la incertidumbre que pueda provocar en el pensionista el plazo o término fijo, lleva a que prefiera optar por otro tipo de hipoteca de carácter vitalicio, lo que nos lleva a analizarla.

E) Hipoteca-pensión vitalicia. En este caso, se trata de un crédito hipotecario concedido a un pensionista con garantía de la vivienda de su propiedad, y que se paga por la entidad crediticia mediante desembolsos, generalmente mensuales, y de carácter vitalicio.

Así pues, el período de tiempo está indeterminado, ya que la cancelación sólo tiene lugar:

- Si fallece el último de los prestatarios.
- Si la vivienda garantía del crédito deja de ser utilizada como residencia.
- Si se vende dicha vivienda.
- Si el prestatario desea cancelar el crédito.

Cuando vence el crédito, el pensionista recupera las cantidades adelantadas, generalmente a través de la venta de la vivienda. Si la operación finalizara antes del término, el prestatario o sus causahabientes habrían de devolver las cantidades recibidas más los intereses devengados.

En estos casos, es importante la edad del prestatario, pues al ser una pensión vitalicia el factor de pago comienza a ser muy bajo, y no resulta posible la operación salvo en el caso de personas mayores, o sea los jubilados de edad avanzada. Sin embargo, no hay duda que el riesgo para el prestamista en estos casos, es mayor que en las hipotecas a término fijo, pues puede darse la situación de personas extraordinariamente longevas, lo cual es muy de desear, pero que hace posible que la deuda acumulada llegue a ser mayor que el valor de la vivienda; pese a todo ello, puede reducirse el riesgo para el prestamista mediante un autoseguro que reduzca la cuantía del crédito concedido, que se establece como un porcentaje del valor de tasación de la vivienda, o la ampliación del tiempo estimado de duración del crédito, llevándonos ambas posibilidades a una reducción de las cuotas mensuales, lo que podemos considerar como el precio a pagar por el prestatario para asegurarse una renta de carácter vitalicio.

Conclusiones.

Ambos productos movilizan la propiedad ligada a colectivos de tercera edad y, por lo tanto, se encuentran pendientes de desarrollo por parte de Entidades Financieras y de Seguros. El estudio comparativo de Vitalicio Inmobiliario e Hipoteca-Pensión, podría resumirse así:

Aspecto	Vivienda Pensión	Hipoteca-Pensión (sobre el valor inicial)
Jurídico	Venta de la vivienda con cuyo precio "neto" se dota una póliza de renta vitalicia.	Crédito hipotecario
Operaciones involucradas	Compraventa y alquiler.	Constitución de hipoteca. Formalización de crédito
Las mensualidades percibidas constituyen:	Pensión (renta).	Desembolsos parciales del crédito (Endeudamiento)
Carácter de la ocupación de la vivienda.	Inquilinato, cuyas rentas se capitalizan y detraen del valor líquido para dotar la prima única.	En propiedad.
Financiero.	Pensión vitalicia, con prima única.	Capitalización de una deuda desembolsada en pagos mensuales.
Procedimiento de cálculo.	Un valor actual y sus intereses se distribuyen en cuotas mensuales, de modo tal que el capital inicial se agote al final del plazo previsto.	Unos pagos periódicos más sus intereses han de equivaler a la cuantía del crédito <i>valor futuro</i> fijado como un porcentaje del <i>valor inicial</i> .

Aspecto	Vivienda-Pensión	Hipoteca-Pensión (sobre el valor inicial)
Base.	Valor de la renta menos comisión y gastos: -Fiscales -Capitalización de la renta.	Porcentaje garantizado por el valor: -Inicial -futuro de la vivienda, menos comisión y gastos fiscales (Muy inferiores).
Ajuste a la inflación.	Distribuye el principal a desembolsar y los intereses generados de forma indexada, si se desea.	Utiliza: a) La parte del valor que no garantiza el crédito; aquella que se reservó el cliente. b) La revalorización alcanzada por la vivienda.
Fiscalidad.	-IVA/ITP de la compra-venta. -Plusvalías municipales. -I.R.P.F.; *Plusvalía de la venta,año inicial. *Percepción de rentas, en los siguientes.	A.J.D. Constitución y cancelación. Patrimonio. I.R.P.F. *Deducciones *Renta inmobiliaria imputada.
Recuperación.	Fallecimiento y consolidación en Pleno Dominio.	Ejecución judicial. Venta en pública subasta.