

Hipoteca inversa

CONSIDERACIONS SOBRE AQUEST PRODUCTE FINANCER

Armand Leseurs

SITUACIÓ ACTUAL

Avui es dona amb molta freqüència que un gran nombre de persones grans, en molts casos dones i viudes, que tot i tenint en propietat un pis o habitatge de valor de taxació important, en alguns casos considerable, per causa de les pensions que reben, afegit a la falta d'altres ingressos, no arriben a cobrir les seves necessitats econòmiques i malviuen i pateixen sense poder "arribar a fi de mes", tot i disposant d'un important actiu immobiliari. La propietat immobiliària no produeix rendes i rarament és possible la seva venda per tal d'adquirir-ne una altra de menor i guanyar així diners suficients que permetin complementar les necessitats econòmiques, donats els preus actuals dels habitatges. I si això és possible, l'edat i les condicions físiques, i de vegades mentals del titular, quasi impossibiliten de prendre aquesta decisió i assumir les conseqüències en tramitacions, canvis, enrenou de trasllats, instal·lacions, etc. Afegint que el desarrelament del seu hàbitat natural, dels amics, dels veïns, del barri ben conegut i dels seus costums regulars es fa una muntanya difícil d'assumir.

UNA OPCIO ACTUAL: EL VITALICI

Aquest producte financer, existent des de llarg temps al mercat, suposa perdre la propietat de l'habitatge a canvi d'una pensió vitalícia.

La realitat és que l'ús que es fa és mínim per tres raons:

A- El subscriptor perd la propietat total d'allò que, potser, tant li va costar d'aconseguir i pagar,

dins de les parets del qual s'ha desenvolupat la seva vida i resten els seus records i té la sensació, d'altra banda jurídicament real, que ja "no trepitja rajoles pròpies", sinó que està de lloguer.

- B- Els possibles hereus del subscriptor no accepten aquesta solució, perquè a canvi d'unes rendes, potser reduïdes, si la vida del titular és curta, perden una propietat important que no podran heretar
- C- Finalment, la relació: inversió versus rendes obtingudes és, freqüentment i tal com es diu a -B-, molt baixa i poc atractiva financerament.

Les dades actuals diuen clarament que l'ús que es fa d'aquest producte és mínim i no representa una solució al problema de falta d'ingressos regulars, abans esmentat.

NECESSITAT D'UN NOU PRODUCTE FINANCER

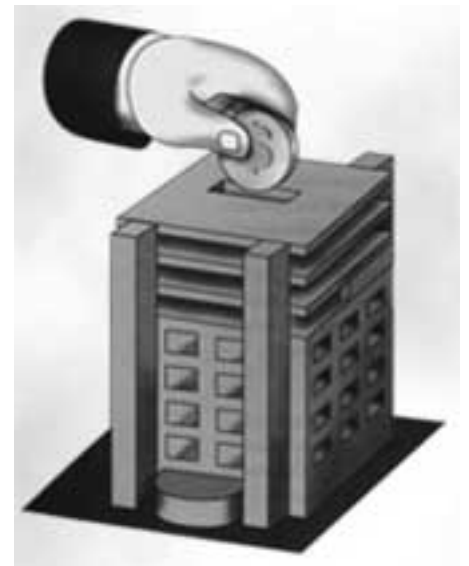
Es necessita un producte que reuneixi les següents particularitats:

- A- Que respecti la propietat de l'habitatge per al seu titular, en vida.
- B- Que permeti l'ús progressiu del diner, a mida que avança la vida del titular, amb dues úniques limitacions:
 - 1- Que la despesa feta no superi el valor taxat de l'habitatge.
 - 2- Que la disponibilitat de diner acabi a la fi de la vida del titular.

Això significa disposar d'una renda mensual acordada i la possibilitat de retirar una quantitat, si la precisa, per tal d'atendre

despeses excepcionals, com condicionar la llar en entrar en situació de dependència, substituir aparells imprescindibles, etc. Sempre a canvi d'unes factures efectivament emeses, per tal de cobrir al titular de parents desamparats, que poguessin aprofitar-se del crèdit.

- C- Que s'incrementi la renda anual, per compensar l'augment de l'IPC.
- D- Que el cost del producte sigui el més reduït possible, donat el cas



personal dels titulars que el subscriuran.

- E- Que sigui molt fàcil d'entendre per al subscriptor i per al seu entorn o hereus que, segurament, tindran una gran participació en la presa de decisions que fa el titular.
- F- Que un cop desaparegut el titular, la resta no emprada del valor immobiliari, quedi com a heretat, sobre la qual els beneficiaris o hereus disposaran