

**TRADUCCIÓN REALIZADA POR LA A.H.E DEL:**

**“DOCUMENTO INFORMATIVO SOBRE LA MOVILIZACIÓN DEL CAPITAL (EQUITY RELEASE)”**

**Council of Mortgage Lenders (CML)**

**¿Qué es la movilización del capital?**

1. El capital o *equity* es la diferencia existente entre el valor de su vivienda y la hipoteca que exista sobre ella. La movilización del capital es una forma de liberar el valor de su inmueble sin tener que cambiar de casa. Principalmente, recurren a este sistema las personas mayores que tienen una vivienda en propiedad y que, o bien han amortizado su préstamo hipotecario o les queda por pagar una pequeña cantidad.
2. Usted puede liberar el patrimonio constituido por el valor de su vivienda y o bien, recibir un pago único o ingresos periódicos (o ambos). Si vive en el inmueble hasta su fallecimiento, el dinero obtenido de la venta se utiliza para pagar a la entidad de crédito antes de proceder al reparto entre sus herederos. Con algunas modalidades de préstamos, también puede realizar pagos periódicos de intereses.

**¿Cómo puede movilizarse el capital?**

3. Existen dos formas principales para hacerlo.

**- Suscribiendo una hipoteca**

Existen préstamos especiales, que por lo general están diseñados para durar el resto de su vida. En el régimen de la Autoridad de Servicios Financieros de Reino Unido (FSA, *Financial Services Authority*) de octubre de 2004, estos préstamos también se denominan **hipotecas vitalicias**. El préstamo está garantizado por el valor de la vivienda y se recibe en un único pago o a través de ingresos periódicos. El préstamo se amortiza a la entidad de crédito cuando se vende el inmueble. El título de propiedad sigue correspondiendo al prestatario. También se incluyen en esta modalidad los préstamos en los que solo se pagan intereses (*Interest-only*) y aquellos en los que los intereses se capitalizan, amortizando el préstamo cuando se vende la vivienda (*roll-up loans*).

**- Vendiendo la vivienda (o parte de ella)**

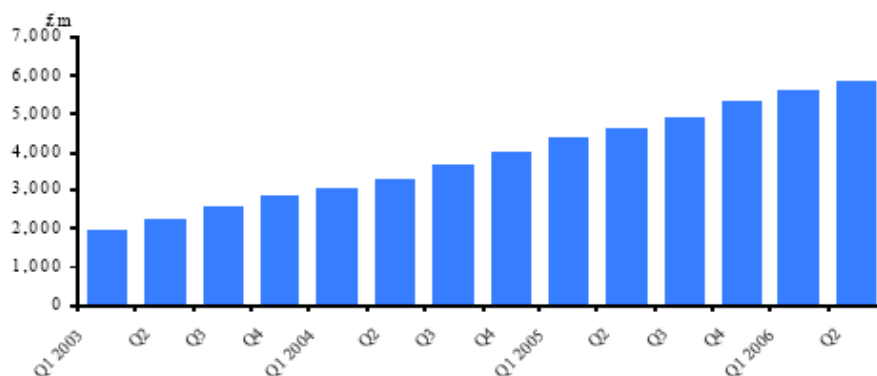
Esta opción normalmente se denomina un **plan inverso (reverse plan) o plan inverso parcial de vivienda (part reversion plan)**. Consiste en vender la vivienda, o una parte de la misma, a una compañía que permite al propietario y al cónyuge continuar viviendo en ella durante el resto de sus vidas. Después de haber fallecido ambos, la parte de la vivienda que vendieron al plan pasa a ser propiedad de la compañía.

4. En el Anexo A se ofrece una descripción de los productos más comunes para la movilización de capital.

## El mercado de productos para movilizar el capital

5. El mercado de hipoteca vitalicia continúa creciendo, aunque a tasas lentas si se compara con la evolución del mercado hipotecario. El total del saldo vivo del crédito hipotecario vitalicio alcanzó a finales del primer semestre de 2006 los 5.800 millones de libras, como se muestra en el Gráfico 1.

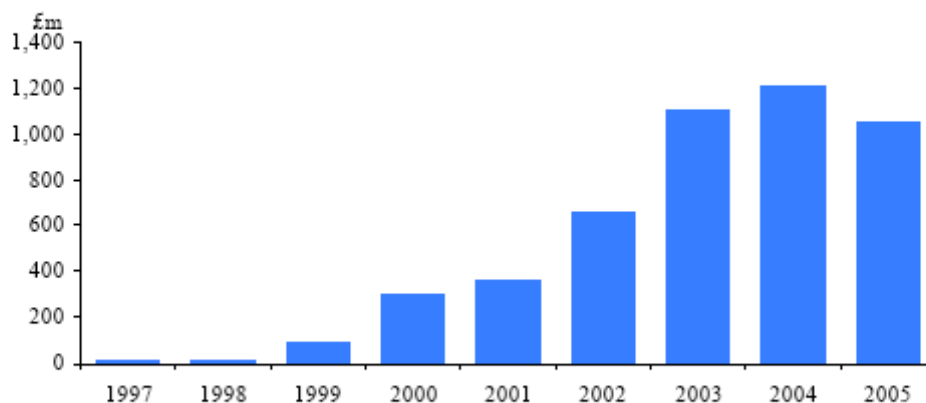
**Gráfico 1: Saldo vivo de las Hipotecas vitalicias en términos de valor**



Fuente: CML

6. El mercado sigue siendo pequeño y altamente concentrado, con 23 entidades que ofrecen alrededor de 52 productos para la movilización del capital. Al finalizar el primer semestre de 2006, el volumen de préstamo aumentó un 2,3% pero en términos de valor descendió alrededor del 7%. Es probable que esta tendencia a la baja sea principalmente una reacción a los datos avanzados del precio de la vivienda, que muestran un descenso, lo que ha hecho que los consumidores sean más cautos a la hora de movilizar el patrimonio constituido por sus viviendas al no tener la tranquilidad de que el valor total de su patrimonio seguirá creciendo considerablemente. Aunque también podrían ser factores determinantes en este descenso, el impacto de la regulación y de la publicidad negativa de la calidad de la comercialización tras el *mystery shopping* llevado a cabo por la Autoridad de Servicios Financieros de Reino Unido o FSA.
7. Este dato parece confirmarlo un estudio que sugiere cierto recelo a contratar un préstamo contra el patrimonio. Un estudio elaborado por una agrupación de organizaciones señala la existencia de preocupaciones con respecto a la complejidad, el riesgo y precio de estos planes. Por ejemplo, un estudio de Hannover Housing de 2004 muestra que existe un alto grado de conocimiento de los planes para la movilización del capital pero sin embargo, escaso interés por suscribir alguno de ellos. La razón principal esgrimida por los propietarios de vivienda para no recurrir a un plan de movilización de capital varía enormemente, pero en general, destaca el nivel de confianza en estos planes (30-35% de los encuestados dieron esta razón), así como la actitud ante una herencia (25-30%) y la falta de necesidad económica (20-35%).

**Gráfico 2: Hipotecas Vitalicias contratadas en términos de valor**



Fuente: CML

8. El saldo vivo de 5.300 millones de £ representa solo el 0,36% del total del mercado hipotecario en términos de valor. Aunque el mercado ha crecido, su tamaño relativamente pequeño sugiere que no se están aprovechando las principales posibilidades de crecimiento. El Instituto de Actuarios de Reino Unido (Institute of Actuaries) en un informe de 2004 estimó el patrimonio de las personas mayores de 65 años no sujeto a hipoteca en unos 1,1£ billones. Pronosticó que el volumen de venta anual de productos para la movilización de capital se doblaría hasta los 2.000 millones de £ en 2010, para alcanzar alrededor de los 4 mil millones de £ anuales en 2031 (véase Tabla 1).

**Tabla 1. Estimación del crecimiento de los productos para la movilización del capital**

	<b>Actual (2005)</b>	<b>Corto Plazo (2010)</b>	<b>Medio Plazo (2015)</b>	<b>Largo Plazo (2031)</b>
<b>Población ('000)</b>	12.779	14.076	15.067	19.429
<b>Porcentaje de Propietarios de Vivienda</b>	70%	72%	73%	78%
<b>Miembros de familia (media)</b>	1,45	1,45	1,5	1,55
<b>Nº de hogares susceptibles de contratar ('000)</b>	6.168	6.989	7.332	9.777
<b>% Población que contrata productos para la movilización del capital en algún momento</b>	6%	10%	13%	15%
<b>Tamaño del mercado (casos vigentes)</b>	370.063	698.946	953.239	1.446.576
<b>Ventas anuales sostenibles (nº)</b>	20.000	40.000	50.000	80.000
<b>Ventas anuales sostenibles (volumen préstamos, £m)</b>	1.000	2.000	2.500	4.000

Fuente: Actuarial Profesión 2004, 16

9. Considerando la tasa de crecimiento actual del mercado, estas predicciones parecen razonables. El informe inicial de la Comisión de Pensiones de Reino Unido (Pensions Commission) de 2004 identificó que el sistema de pensiones públicas, unido a un ahorro personal insuficiente y a los cada vez más limitados planes de pensiones ocupacionales estaban contribuyendo a la formación de un vacío en el ahorro para la jubilación. Su informe definitivo (Pensions Commission 2005) concluía que, junto con el escaso rendimiento de los planes de pensiones, este vacío podría llevar a la pobreza a muchas personas mayores, a menos que el gobierno adoptase medidas decisivas. Este hecho, sumado a unas mayores expectativas de estilo de vida en la jubilación, sugiere que las predicciones del Instituto de Actuarios podrían considerarse modestas si el mercado despegase.

### **¿Por qué es importante la movilización del capital?**

10. A medida que aumente el envejecimiento de la población, el número de hogares de personas mayores aumentará incluso más rápido ya que cada vez son más los mayores que deciden vivir solos. Al mismo tiempo, aumentará el porcentaje de personas mayores que tiene su vivienda en propiedad en vez de alquilada a un arrendador público o privado a medida que los hogares de mediana edad, con elevados niveles de vivienda en propiedad, alcancen la jubilación. La riqueza inmobiliaria ha crecido a un ritmo constante pasando de alrededor del 150% del PIB en 1996 hasta el 275% en 2004.<sup>1</sup> En 2003, el 75% de la población entre 60-64 años era propietaria de una vivienda, comparado con el 50% en 1981<sup>2</sup>. Este dato también es aplicable a segmentos de menor edad que se jubilarán durante los próximos diez años: la vivienda en propiedad entre la población de 45-59 años ha pasado del 58% en 1981 hasta alrededor del 80% en 2004. Por ello, pueden identificarse los factores para que se produzca el aumento de la movilización del capital de la siguiente manera: los consumidores desean una forma de disponer de su riqueza inmobiliaria para mantener un nuevo estilo de vida durante la jubilación.
11. Muchas personas que ya están jubiladas han oído hablar de los productos para la movilización del capital pero no los consideran atractivos, excepto quizás como un último recurso. Sin embargo, esta actitud está cambiando, a medida que las personas mayores son más conscientes del potencial valor de sus propiedades. Existe mayor probabilidad de que la población de mediana edad, especialmente aquella con niveles más elevados de rentas, considere entre otras opciones financieras y de inversión movilizar su capital en el futuro, posiblemente para financiar las matrículas escolares o universitaria y como vehículo para obtener mayores aportaciones de cara a la jubilación o para pagar un tratamiento médico. El hecho de que sus hijos ya tengan una vivienda en propiedad disminuye la presión por conservar el 100% del valor de su vivienda para dejárselo como herencia. Una parte de la población está recurriendo a los productos para la movilización del capital para evitar los impuestos sucesorios (especialmente en Londres y en el Sureste, donde son comunes valores de la propiedad por encima de las 285.000£, límite del impuesto de sucesiones).

---

<sup>1</sup> Pensions Commission (2005) p. 81

<sup>2</sup> Ibid. P. 82

12. La política gubernamental puede tener una gran influencia en el desarrollo del mercado de los productos para la movilización del capital. Se han introducido cambios para la financiación a largo plazo de la educación superior, con la retirada de las matrículas a los estudiantes. También se ha producido una mayor percepción de que la provisión del Estado para las personas mayores descenderá en el futuro, afectando tanto a la asistencia a largo plazo como a los recursos para pensiones. El Ministerio de Sanidad (Department of Health) remitió instrucciones a las administraciones locales a finales de 2001 según las cuales los tratamientos médicos de larga duración podrían cargarse contra la vivienda de un paciente sin necesidad de que venda el inmueble. Más recientemente, se han producido cambios fundamentales en el régimen de concesión de ayudas para la reforma de viviendas gestionadas por las administraciones locales, especialmente para los propietarios de vivienda que suscriban préstamos con garantía de su vivienda para financiar reparaciones en inmuebles de su propiedad.

### **Asuntos de actualidad**

13. Si el mercado de movilización de capital se expande en el futuro es necesario abordar una serie de asuntos:

#### **(a) Productos mejorados y normas relativas al proceso de comercialización**

14. La confianza del mercado solo puede conseguirse a través de una combinación de productos seguros, accesibles y flexibles; y con el acceso a la información y asesoramiento durante un proceso de comercialización que cumpla unos requisitos determinados, independientemente de si el consumidor acude a un intermediario o directamente a la entidad de crédito. La FSA no regula los productos, solo la forma en que se comercializan. En lo que a los productos se refiere, aparte de las garantías establecidas en el código de prácticas SHIP<sup>3</sup>, el mercado también ha presenciado otras innovaciones que aportan una mayor flexibilidad, la más importante la introducción de productos que permiten retirar cantidades del capital concedido (*draw-down products*).
15. Los productos *draw-down* permiten retirar pequeñas cantidades del capital solo cuando se requieran, ya sea de forma ocasional o a través de pagos periódicos. Solo la cantidad retirada está sujeta a intereses, lo que implica que el total pendiente aumenta a un ritmo más lento que una hipoteca vitalicia tradicional. Para ofrecer mayor flexibilidad, algunos productos combinan los pagos de una sola vez con los *draw-down*. Según las últimas estadísticas de SHIP, los productos *draw-down* solo representan el 3% del total de hipotecas vitalicias suscritas en términos de volumen. Es posible que este porcentaje aumente, teniendo en cuenta los beneficios obvios de estos productos, ya que permiten a los prestatarios obtener fondos de forma ocasional según la necesidad y el interés no se aplica hasta que el dinero es utilizado.
16. El asesoramiento constituye el segundo pilar fundamental para un mercado seguro de productos para la movilización de capital. La movilización de capital conlleva riesgos específicos, como la eliminación de una posible herencia para

---

<sup>3</sup> **N de la AHE:** SHIP- Safe Home Income Plan-, una compañía dedicada a la protección de quienes tienen contratado un plan y a la promoción de una conducta ética en planes para la movilización de capital. Fue constituida en 1991 como iniciativa común de las principales entidades que ofrecen estos planes en Gran Bretaña.

los familiares y la potencial pérdida de derecho a los beneficios, los cuales deben ser discutidos de forma activa en cualquier proceso de venta asesorado. Las reglas de conducta del negocio hipotecario (Mortgage Conduct of Business Rules –MOCB) de la FSA abordan estos riesgos y, por ello, el desafío es asegurar que los empleados de las entidades de crédito y los intermediarios del mercado cumplen estas normas de manera rutinaria. Las reglas de la FSA relativas al proceso de comercialización de hipotecas vitalicias introducen nuevas garantías, entre las que se encuentran:

- Publicidad financiera clara, justa y que no induzca a error.
- Nueva información pre-contractual sobre el producto, con ejemplos de las características clave.
- Acceso a un plan de compensación gratuito en caso de reclamaciones; y
- Principios de negocio, como el de dar un trato justo a los clientes, algo que requiere que las entidades vayan más allá de las reglas relativas al procedimiento de comercialización básico.

**(b) Investigación temática de la FSA y respuesta del sector.**

17. La FSA ha desarrollado un estudio sobre el mercado de renta vitalicia, para el que ha utilizado la técnica de *mystery shop* o “compra simulada” durante más de dos años, desde principios de 2005 prolongándose hasta finales de 2006. En la primera fase del estudio, publicada a mediados de 2005, se mostraron una serie de ejemplos en los que los asesores no recopilaban información suficiente sobre los prestatarios o no ofrecían explicaciones suficientes sobre los productos. También fue motivo de preocupación que los asesores recomendaran a los consumidores contratar préstamos para invertir sin explicar debidamente las implicaciones que conllevaban, puesto que el interés para inversión suele ser más bajo que el del crédito a través de la movilización de capital. Ante la perspectiva de una segunda “compra simulada” la pasada primavera, el sector se ha enfrentado al reto de mejorar sus estándares, y creemos que el mensaje es claro: este no es un mercado en el que los asesores pueda actuar “con indiferencia” – ante alguna duda, los asesores deben trasladar el caso a otros.
18. Cuando se publicó la segunda fase del estudio en el verano de 2006, se habían producido notables progresos de cara a la creación de una infraestructura sólida para la seguridad y la buena práctica en este mercado. Los mensajes de alto nivel transmitidos eran:
  - El mercado ha mejorado desde la primera “compra simulada” en 2005, pero siguen existiendo problemas, concretamente entre los pequeños intermediarios que “actúan con indiferencia”.
  - Sin embargo, las entidades que ofrecen estos productos, concretamente los miembros del Council of Mortgage Lenders (CML)<sup>4</sup>, “en general han implantado sistemas y controles globales para posibilitar que los comerciales ofrezcan un asesoramiento de una calidad aceptable a sus clientes”. Este hecho reconoce claramente el duro trabajo que las entidades han realizado durante los últimos 18 meses para mejorar el mercado.

---

<sup>4</sup> **N. de la AHE:** el Council of Mortgage Lenders es la organización inglesa equivalente a la Asociación Hipotecaria Española.

- Los intermediarios están divididos en dos categorías: una de ellas la formada por compañías con una mayor tradición que han aplicado medios de control apropiados. Este hecho constituye un ejemplo excelente de cómo deberían comercializarse estos productos.
  - Pero, la FSA mostró preocupación sobre otros "intermediarios que ocasionalmente suscriben operaciones en esta área, sin desarrollar los sistemas y controles necesarios, ni el conocimiento ni las aptitudes necesarias de calidad de asesoramiento establecidos en los estándares de la FSA". Tradicionalmente hemos mostrado preocupación con respecto a estos "que actúan con indiferencia" y hemos hecho todo lo que está en nuestra mano para desincentivar esta actividad.
  - Los asesores no estaban prestando suficiente atención a la comprobación de los recursos económicos de los clientes. Como se explica más adelante, el CML ha contribuido a la creación de Fintal y ha fomentado su utilización, pero los pequeños intermediarios no lo han utilizado.
  - El estudio reveló varios ejemplos de buenas prácticas, entre los que se incluyen programas especializados de formación para asesores, la comprobación previa al asesoramiento de casos concretos; la utilización de cartas específicas para cada cliente sobre la conveniencia; y la utilización de "software especial para evaluar la idoneidad del cliente" que valora los recursos económicos. Varias de estas medidas son resultado directo de varias iniciativas del CML desarrolladas durante los últimos años, como Fintal y las notas sobre buenas prácticas.
  - La FSA manifestó que continuará interviniendo directamente en este mercado y puede considerar actuaciones formales de obligado cumplimiento.
19. El regulador indicó que "en este mercado no hay sitio para entidades que no desarrollan las aptitudes necesarias y que no aplican los sistemas apropiados para garantizar un asesoramiento adecuado". Este hecho ha supuesto para nosotros una causa de preocupación durante bastante tiempo, y por eso hemos intentado fomentar medidas correctoras.

**(c) La perspectiva fiscal y de ayudas estatales.**

20. Los productos para la movilización de capital tienen importantes repercusiones en el ahorro de los consumidores o en los derechos a beneficios relacionados con las rentas, como la pensión de jubilación garantizada (*pension credit*) o los créditos para el pago de vivienda e impuestos municipales (*council tax credit*) y las ayudas fiscales para personas mayores. Además de los principios de asesoramiento y adecuación, las reglas del MCOB también exigen específicamente que los asesores consideren las consecuencias sobre los impuestos y ayudas.
21. Un estudio desarrollado recientemente por una entidad de crédito que comercializa hipotecas vitalicias muestra que al menos un 45% de las hipotecas vitalicias comercializadas se vio de algún modo afectado por ayudas estatales. En algunos casos, los consumidores no suscriben productos para la movilización de capital, sino que reclaman las ayudas totales a las que tienen derecho. Un informe reciente del Ministerio de Trabajo y Pensiones (Department for Work and Pensions) y de la Oficina de Estadística Nacional

(Office of National Statistics) de 2006 revela que solo el 34-50% de las personas mayores propietarias de vivienda solicitan las ayudas a las que tienen derecho.

22. El CML ha desarrollado *Fintal*, un *software* asequible que permite a los asesores comprobar que los consumidores han solicitado las ayudas a las que tienen derecho y medir y comparar los efectos de distintos productos en los posibles impuestos a los que están sujetos y en las prestaciones a las que tienen derecho.
23. El informe del Ministerio de Hacienda (Department of Treasury) de 1998 titulado "*Equity Release: report for the Chief Secretary*" concluía que pueden existir casos en los que el Ministerio de Trabajo y Pensiones no considere los productos para la movilización de capital, especialmente si así respaldase iniciativas políticas más amplias. El CML considera que esta medida contribuirá a la apertura del mercado.

#### **(d) Regulación de los Planes Inversos**

24. Tras la presión ejercida por el CML y de otros organismos, la FSA también regulará los planes inversos de vivienda. Como continuación a la aprobación en diciembre de 2005 de la Ley de Servicios Financieros (Transacciones Inmobiliarias), de la consulta a la FSA y al Tesoro del borrador de reglas y de la aprobación de legislación secundaria durante el verano de 2006, se prevé que la regulación entre en vigor en marzo de 2007. Se espera que para finales de 2006 que las entidades comiencen a solicitar autorización para desarrollar actividades relacionadas con planes inversos.

#### **Información adicional**

25. Puede encontrar más información y enlaces a documentos en la página *web* del CML <http://www.cml.org.uk/cml/policy/issues/104>.

**Council of Mortgage Lenders  
Agosto 2006.**



## ANEXO A

### Tipos de Préstamos para la Movilización de Capital (*Equity Release Loans*)

#### 1. Hipotecas Vitalicias (*Lifetime mortgages*)

Principalmente existen tres tipos de hipotecas vitalicias.

- **Hipotecas "solo interés" (*Interest-only*)**

Se solicita el préstamo por un importe garantizado por el valor de su vivienda. Los intereses sobre el préstamo se pagan mensualmente y el principal del préstamo se devuelve cuando se produzca la venta de la vivienda. Es necesario que pueda hacer frente al pago de los intereses con su pensión u otros ingresos.

El tipo de interés puede ser fijo o variable. Si es variable, y su pensión u otra fuente de ingresos es fija, le resultará más difícil hacer frente a los pagos ante una eventual subida de tipos de interés.

Una opción puede ser invertir el importe del préstamo, quizá en un plan de pensiones con el que pueda disponer de unos ingresos regulares. Puede utilizar estos ingresos para pagar los intereses del préstamo, y lo que sobre puede gastarlo como desee. Aunque como consecuencia de que los tipos aplicables a los planes de pensiones son bajos y dependen de su edad, este tipo de préstamo solamente es recomendable para propietarios de vivienda muy ancianos.

Veamos un ejemplo:

Su vivienda está valorada en 100.000£. Contrata un préstamo por 30.000£ a un 6,5% de interés fijo. Los pagos de intereses mensuales serán de 162,50£. Transcurridos 15 años, habrá pagado 29.250£. Aún tendrá pendiente las 30.000£ originales, que se devolverán con el dinero obtenido de la venta de su vivienda. Cualquier incremento del valor de su vivienda será para usted o sus herederos.

- **Préstamos en los que los intereses se capitalizan (*Rolled-up interest loans*)**

La entidad le entrega una cantidad de dinero basada en el valor de su vivienda en un solo pago o a través de ingresos mensuales (o ambos). No se devuelve hasta el fallecimiento del prestatario o hasta que la vivienda se venda, pero los intereses se capitalizan anualmente, es decir, se "acumulan" durante la vida del préstamo.

La cantidad de la que puede disponer depende de en cuánto esté valorada su vivienda y de su edad. Cuanta más edad tenga, mayor será el porcentaje del valor de su vivienda del que podrá disponer. Es necesario que compruebe si el tipo de interés es fijo. También puede establecerse un límite al interés, lo que significa que no puede superar un determinado nivel. Esto le permitirá asegurarse de la cantidad máxima de intereses anuales y la cantidad pendiente en cualquier momento.

La mayoría de las entidades ofrecen garantías “contra valor patrimonial negativo”. Esto significa que el importe del préstamo nunca puede ser mayor que el valor de su vivienda. Incluso si el importe del préstamo (más los intereses capitalizados) fuera mayor que el precio de venta de su vivienda, no tendría que devolver más que la cantidad por la que la ha vendido.

Veamos un ejemplo:

Su vivienda está valorada en 100.000£. El importe del préstamo es de 30.000£ al 6,5% de interés fijo. No tiene que devolverlo con cuotas mensuales, sino que los intereses se suman y acumulan durante la vida del préstamo. Debido a que no se van realizando pagos mensuales de los intereses, el importe pendiente se va acumulando más rápidamente, por lo que tras 15 años deberá a la entidad de crédito 77.155£. En esta cantidad están incluidas las 30.000£ iniciales. Tras haber cancelado la deuda (principal más intereses), cualquier incremento del valor de su vivienda le pertenece a usted o a su familia.

- **Hipotecas con revalorización compartida y protegida (*shared and protected appreciation mortgages*)**

En la actualidad estos préstamos no están disponibles, pero ha existido oferta de los mismos en el pasado y puede que vuelvan a comercializarse en el futuro. Se suscribe un préstamo por un importe basado en el valor de la vivienda y no se devuelve ninguna cantidad hasta que el prestatario fallezca o se venda su vivienda. En ese momento, el importe original del préstamo se devuelve junto con un porcentaje acordado del incremento que haya experimentado el valor de la vivienda.

Esto implica que la cantidad de “intereses” que paga depende de lo que haya ocurrido con el valor de su vivienda desde que suscribió el préstamo. Si el precio ha aumentado considerablemente, el “interés” a pagar será mayor. Cuanto más lento sea el aumento del precio de la vivienda, menor será la cantidad de “interés”. En ninguno de los casos, conocerá el coste total del préstamo hasta que lo cancele.

Es posible suscribir una hipoteca con protección frente a la revalorización, de manera que puede pagar una cantidad concreta de interés. El interés se calcula al principio, con lo que puede calcular el importe de la deuda en cualquier momento.

Veamos algunos ejemplos:

Su vivienda está valorada en 100.000£. El importe del préstamo es de 30.000£ y acuerda que le corresponde el 50% del incremento de valor de su vivienda. Cuando usted o su familia venda la vivienda, las 30.000£ originales se devolverían, junto con la mitad del incremento del valor de su vivienda.

Si vende la vivienda por 150.000£, tiene que pagar a la entidad de crédito 55.000£ (El importe original del préstamo, 30.000£ más la mitad del incremento del valor 50.000£). Si vende la casa por 120.000£, tendría que pagar a la entidad de crédito 40.000£ (las 30.000 £ iniciales más 10.000£). Si la vende por 90.000£, solo tendrá que devolver las 30.000£ del importe del préstamo.

## **2. Planes inversos de vivienda (*reversion schemes*)**

Con un plan inverso de vivienda, el propietario acuerda vender una parte de su vivienda por una cantidad determinada. Esta cantidad puede cobrarla en un solo pago o a través de ingresos periódicos o ambos. Si elige vender el total de la vivienda a la entidad, recibirá entre el 20% y el 50% de su valor de mercado actual, dependiendo de su edad y de la de su cónyuge.

Cuando fallezca, la titularidad de la parte de su vivienda que vendió al plan pasa a la entidad prestamista. Si ha vendido el total de la vivienda, la entidad es la dueña del inmueble, incluido cualquier aumento en su valor desde que se acordara la venta. Algunos planes ofrecen la devolución a la familia si el prestatario muere a los pocos años tras haber suscrito el plan inverso de vivienda.

Veamos un ejemplo:

Su vivienda está valorada en 100.000£. Acuerda vender el inmueble a la entidad a cambio del plan inverso por la mitad de su valor actual. En ese momento recibirá 50.000£. Cuando fallezca, la propietaria será la entidad, cualquiera que sea el valor de la vivienda.