

Aumenta un 8% el número de mayores madrileños que usaría su vivienda para solucionar sus problemas financieros

GRUPO RETIRO, empresa dedicada a la tramitación de productos como la Renta Vitalicia Inmobiliaria y la Hipoteca Inversa ha concluido que la aceptación de estos ha aumentado un 8%.

Tras analizar los datos obtenidos de las Personas Mayores residentes en Madrid, que han solicitado información a GRUPO RETIRO entre septiembre de 2010 y agosto de 2011 más una serie de encuestas telefónicas, se ha comprobado que estos productos han aumentado en un 8,20% su nivel de aceptación. En concreto, un 70,85 % muestra un nivel de aceptación alto o muy alto. El 24,95% califica su aceptación de normal ya que cree que sólo deben ser contratados si hay que cubrir alguna necesidad específica. Y un 4,20% manifiestan una aceptación baja, ya que piensan que sus necesidades deberían ser afrontadas por el Estado.

También, con los nuevos datos del estudio se han actualizado los Perfiles Tipo de los clientes de cada producto. El perfil tipo de las Personas Mayores interesadas en Hipotecas Inversas sería el de un Matrimonio casado en régimen de gananciales con hijos, cuyas edades se sitúan entre 70 – 75 años, con un nivel de ingresos en el entorno de los 900 € y una vivienda cercana a los 300.000€. Por el contrario, el solicitante tipo de una Renta Vitalicia Inmobiliaria es una Mujer viuda sin hijos de edad entre 75 a 80 años y con un nivel de ingresos medio de unos 600 €. La vivienda habitual, libre de cargas, tiene un valor medio de entre 300.000 € – 400.000 €.

En cuanto a las motivaciones que les llevan a contratar estos productos, un 46% buscan incrementar su nivel de ingresos y cubrir sus necesidades básicas. Un 31% pretenden solucionar una dificultad económica pero con la idea de sufragar los costes de una Residencia. El 17% de los encuestados buscan ayudar a sus hijos. Y, por último, para el 6% su objetivo es mejorar su calidad de vida, aunque su situación económica sea buena.

En comparación con los datos del año anterior, destaca el aumento de cerca de un 10% en las personas que buscan incrementar su renta mensual, rebajada actualmente por los recortes sociales y la bajada de las pensiones. También ha aumentado el porcentaje de Personas Mayores que realizan estas operaciones para poder pagar las cuotas de una Residencia o para ayudar a sus hijos.

Además, se ha notado un incremento en las Personas Mayores cuyo principal objetivo era vender su vivienda y dada la imposibilidad de venta, en la situación de crisis actual, han recurrido a productos que puedan rentabilizar su vivienda,

tales como la Renta Vitalicia Inmobiliaria y la Hipoteca Inversa.

En concreto, una Renta Vitalicia Inmobiliaria constituida sobre un inmueble, es un contrato mediante el cual el transmitente percibe una pensión durante el resto de su vida, a cambio de la cesión de la propiedad de su vivienda, pero manteniendo el derecho de uso y disfrute de la misma.

Por su parte, una Hipoteca Inversa es un préstamo con garantía hipotecaria destinado a Personas mayores de 65 años propietarias de una vivienda, a través del cual las Entidades Financieras pagan a estas personas una renta mensual, con la particularidad (y de ahí su denominación) de que la Persona Mayor no tiene que devolver en vida las cantidades recibidas ni los intereses como en una hipoteca normal, sino que la deuda queda aplazada al fallecimiento del contratante.

Más información en: www.gruporetiro.com
