

EL ROL DE LA HIPOTECA INVERSA COMO INSTRUMENTO
FINANCIERO PARA LAS PERSONAS MAYORES

*THE ROLE OF REVERSE MORTGAGE AS A FINANCIAL
INSTRUMENT FOR THE ELDERLY*

Actualidad Jurídica Iberoamericana N° 23, agosto 2025, ISSN: 2386-4567, pp. 636-669

M^a Mercedes
ALBERRUCHE
DÍAZ-FLORES

ARTÍCULO RECIBIDO: 8 de mayo de 2025

ARTÍCULO APROBADO: 15 de junio de 2025

RESUMEN: La hipoteca inversa constituye un instrumento idóneo para mejorar la capacidad económica de las personas mayores transformando en renta el ahorro invertido en una vivienda y actuando como un complemento del sistema público de prestaciones. Esta figura tiene ante sí un amplio margen de mejora y expansión en nuestro país. Para lograrlo, será necesario despojarla del aura de complejidad e inseguridad que todavía la rodea, y presentarla como lo que realmente puede ser: una opción financiera digna, flexible y ajustada a las necesidades de quienes, tras toda una vida de esfuerzo, desean vivir su vejez con independencia y sin privaciones económicas. Lograr este objetivo no solo reforzaría la libertad patrimonial de las personas mayores, sino que contribuiría a construir un modelo más sostenible y justo de envejecimiento en nuestra sociedad.

PALABRAS CLAVE: Hipoteca inversa; planificación financiera; patrimonio inmobiliario; liquidez; propiedad; envejecimiento; dignidad; sostenibilidad.

ABSTRACT: *The reverse mortgage is an ideal instrument for improving the economic capacity of the elderly by transforming the savings invested in a home into income and acting as a complement to the public benefits system. Undoubtedly, the reverse mortgage has ample room for improvement and expansion in Spain. To achieve this, it will be necessary to strip it of the aura of complexity and insecurity that still surrounds it, and to present this figure as what it really can be: a dignified, flexible financial option tailored to the needs of those who, after a lifetime of effort, wish to live their old age independently and without economic deprivation. Achieving this objective would not only reinforce the patrimonial freedom of the elderly but would also contribute to building a more sustainable and fairer model of aging in our society.*

KEY WORDS: Reverse mortgage; financial planning; real estate; liquidity; property; aging; dignity; sustainability.

SUMARIO.- I. INTRODUCCIÓN.- II. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA HIPOTECA INVERSA.- 1. Beneficios, costes y riesgos.- 2. Implicaciones sociales y desconfianza.- III. COMPARATIVA CON OTRAS FIGURAS AFINES: VENTA DE LA NUDA PROPIEDAD, RENTA VITALICIA Y PLANES DE PENSIONES.- IV. MARCO JURÍDICO DE LA HIPOTECA INVERSA EN ESPAÑA.- 1. Concepto legal.- 2. Naturaleza jurídica.- 3. Panorama jurisprudencial y normativo actual.- V. LA HIPOTECA INVERSA COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA PÚBLICA.- 1. Experiencia comparada: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Chile y Colombia.- 2. Propuestas de *lege ferenda* y políticas de fomento en España.- VI. EL COLIVING PARA PERSONAS MAYORES: UNA ALTERNATIVA RESIDENCIAL Y FINANCIERA EMERGENTE.- I. Características de esta figura.- 2. Dimensión jurídica del modelo cooperativo.- 3. Valoración económica y social.- 4. Experiencias prácticas y expansión del modelo.- VII. CONCLUSIONES.

I. INTRODUCCIÓN.

La prolongación de la esperanza de vida y el envejecimiento de la población plantean importantes retos económicos y sociales en España. Más de un 20% de los españoles supera ya los 65 años y este porcentaje seguirá creciendo en las próximas décadas. Sin embargo, muchos jubilados carecen de ahorro suficiente más allá de la pensión pública. Según datos del INE, el 70% de los españoles no logra ahorrar de cara a su jubilación ni planificar financieramente su retiro. Esta situación ha generado preocupación sobre la sostenibilidad de los ingresos en la tercera edad y el mantenimiento del nivel de vida tras su jubilación. En este contexto, la hipoteca inversa ha emergido como un instrumento financiero innovador para complementar la jubilación, permitiendo a las personas mayores obtener liquidez a partir del valor acumulado en su vivienda sin perder su uso ni su propiedad inmediata.

La hipoteca inversa, en términos sencillos, es un préstamo hipotecario “a la inversa” de los tradicionales: la entidad financiera paga al propietario una renta periódica (o un capital único, si lo prefiere) garantizada por su vivienda, y la deuda solo se exigirá al fallecimiento del propietario o al abandonar esta la vivienda¹. A diferencia de una hipoteca convencional, el propietario no amortiza la deuda mes a mes, sino que la misma se acumula con intereses y normalmente se cancela, bien mediante la venta del inmueble tras su fallecimiento, bien por reembolso de los herederos que deseen conservar la vivienda. De este modo, el producto permite convertir el patrimonio inmobiliario (generalmente la vivienda habitual, a

¹ Véase PEREA GONZÁLEZ, A.: “Autoatención y mercado hipotecario: la hipoteca inversa protegida”, *Actualidad Civil*, núm. 9, 2020, pp. 46-62; y también *Guía de Acceso a la Hipoteca Inversa*. Banco de España, segunda edición, 2017.

• **M^a Mercedes Alberruche Díaz-Flores**

Profesora Titular de Derecho Civil, Universidad Rey Juan Carlos. Correo electrónico: mariamercedes.alberruche@urjc.es

menudo el principal activo de los mayores) en ingresos para la vejez, manteniendo el derecho a residir en la casa de por vida².

España es un país de altos niveles de propiedad de vivienda entre las personas mayores (casi el 90% de los mayores de 65 años son propietarios de su vivienda) y con pensiones públicas modestas. Este contexto teórico haría de la hipoteca inversa una herramienta atractiva para mejorar la solvencia de los mayores. De hecho, la figura se reguló explícitamente en España en 2007 mediante la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, que introdujo por primera vez su definición legal y ciertas garantías. No obstante, su acogida real ha sido muy limitada durante más casi dos décadas, debido a factores culturales (p. ej., el deseo de dejar la vivienda en herencia), falta de conocimiento del producto e incluso algunos problemas reputacionales iniciales en su comercialización. En los últimos años, sin embargo, ha habido un renovado interés por este instrumento en España – auspiciado por la entrada de nuevas entidades (incluyendo aseguradoras) y por la mayor necesidad de complementar las pensiones – lo que invita a reexaminar su papel potencial en la planificación financiera de la tercera edad.

La complejidad jurídica del producto no ayuda a su popularidad generando inseguridad incluso en perfiles jurídicamente formados. Aunque la figura está respaldada por un marco legal sólido, la ausencia de una regulación específica y unificada dificulta su comprensión, y exige un asesoramiento técnico que no siempre está garantizado. Todo ello ha contribuido a que la hipoteca inversa se perciba con recelo, incluso cuando podría representar una solución adecuada para miles de hogares³.

II. ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LA HIPOTECA INVERSA Y SUS IMPLICACIONES SOCIALES.

I. Beneficios, costes y riesgos.

La hipoteca inversa, como figura jurídica y financiera, representa una de las herramientas más prometedoras para abordar el desafío del envejecimiento desde una perspectiva de autonomía, dignidad y sostenibilidad⁴. Aunque su implantación en el mercado español ha sido escasa y rodeada de desconfianza, un análisis sereno

2 En este sentido se manifiesta PEREÑA VICENTE, M.: “La protección de la vivienda habitual en los supuestos de sobreendeudamiento y dependencia”, *Actualidad Civil*, núm. 16, 2008, pp. 1-19.

3 Superar estas barreras exige una estrategia decidida y multidisciplinar, en la que confluyan las Administraciones Públicas, las entidades financieras, el notariado y los propios colectivos de mayores. Por ejemplo, diseñar campañas de educación financiera accesibles con ejemplos reales que expliquen qué es una hipoteca inversa, cómo se contrata y cuáles son sus efectos para el titular y su familia.

4 Véase MARTÍN PÉREZ, J.A.: “La hipoteca inversa: la vivienda como instrumento de protección económica de personas mayores o dependientes (especial referencia a la responsabilidad hipotecaria)”, *LANDAS, International Journal of Land Law and Agricultural Science*, núm. 5, 2011, pp. 26-33.

de sus características permite reconocer su valor como alternativa viable para muchas personas mayores que, habiendo acumulado un patrimonio inmobiliario durante su vida laboral, carecen ahora de ingresos suficientes para mantener un nivel de vida adecuado o cubrir los costes crecientes de la dependencia.

Desde una perspectiva económico-financiera, la hipoteca inversa permite a los propietarios mayores desinvertir parcialmente en su vivienda de forma gradual, obteniendo liquidez sin tener que venderla ni abandonar su uso. El mecanismo básico consiste en que una entidad financiera concede un préstamo garantizado con la vivienda (generalmente la vivienda habitual) y entrega al propietario los fondos en forma de pagos periódicos (renta mensual) o como disposición única. El importe que puede recibir el solicitante depende de diversos factores: principalmente el valor de tasación de la vivienda, la edad del solicitante (y del cónyuge/beneficiarios, si los hay) y el tipo de interés aplicable. Cuanto mayor es la edad del solicitante, mayor puede ser la renta que obtiene por un mismo valor de vivienda, ya que estadísticamente el plazo de pago esperado es menor (no olvidemos que la duración del préstamo está vinculada a la esperanza de vida).

Una de las características financieras clave es que la deuda está retrasada en el tiempo: mientras el titular viva en la casa, no tiene que devolver el préstamo ni pagar intereses (estos se capitalizan y se acumulan al saldo vivo de la deuda). La deuda solo se exigirá al producirse el evento previsto contractual o legalmente, típicamente el fallecimiento del prestatario (o del último beneficiario designado). En ese momento, los herederos pueden optar por cancelar la deuda (abonando al acreedor el total adeudado más intereses acumulados) y así recuperar la plena propiedad libre de cargas, o bien no pagar y permitir que la entidad financiera ejecute la garantía hipotecaria, generalmente mediante la venta del inmueble. La legislación española introduce aquí una importante protección: el crédito es de tipo *non-recourse* (sin recurso más allá de la garantía) para los herederos, de modo que, si el valor del inmueble no cubre toda la deuda, el banco no puede reclamar la diferencia contra el resto del patrimonio de la herencia ni contra los herederos. Esta cláusula – similar a la *no negative equity guarantee* de otros países – protege a las familias de deudas residuales si se produce una depreciación del bien o una longevidad muy superior a la prevista, garantizando que nunca deberán más que el valor de la vivienda.

Desde el punto de vista del beneficiario, la hipoteca inversa aporta el beneficio inmediato de una renta adicional para su sustento. Constituye, de hecho, una manera de monetizar el ahorro acumulado en vivienda, algo especialmente útil en España donde la vivienda en propiedad suele representar la mayor parte de la riqueza de las familias mayores. Permite así a muchos *house-rich, cash-poor* (rico en casa, pero con liquidez escasa) mejorar su calidad de vida en la vejez,

afrontar gastos imprevistos, pagar cuidados de dependencia o complementar una pensión insuficiente. Además, a diferencia de vender la casa, el esquema le permite seguir viviendo en su hogar hasta el final de sus días, algo de enorme valor social y emocional. Otra ventaja financiera en España es el trato fiscal favorable: los importes recibidos por hipoteca inversa están exentos del Impuesto sobre la Renta (no tributan como renta imponible al ser considerados disposición de un préstamo) y la operación goza de beneficios fiscales y arancelarios (exención de Actos Jurídicos Documentados y reducciones en aranceles notariales y registrales) según la Ley 41/2007, lo que reduce sus costes iniciales.

Pese a todas las ventajas indicadas anteriormente, la hipoteca inversa también conlleva costes y riesgos económicos que deben valorarse. En primer lugar, el coste financiero: los tipos de interés aplicados suelen ser relativamente elevados, y al acumularse sobre el principal pueden consumir una parte importante del valor de la vivienda a largo plazo. La carga financiera que se genera puede resultar significativa cuando fallece el deudor, especialmente si la vida se prolonga mucho más de lo estimado inicialmente (la deuda crece con cada mensualidad entregada y sus intereses). Aunque los herederos nunca tendrán que pagar más allá de lo que valga la vivienda, es posible que encuentren que el patrimonio neto que esperaban heredar (vivienda libre de cargas) se ha reducido o incluso quedado prácticamente agotado por la deuda acumulada⁵.

En otras palabras, el coste recae sobre la herencia, esto es, los herederos deberán decidir si desean liquidar la deuda (por ejemplo, con ahorros propios o solicitando un préstamo) para conservar la vivienda familiar, o si permiten que se venda el inmueble y, en tal caso, probablemente reciban poco remanente tras saldar el préstamo. Esta situación puede generar tensiones familiares o contrariar la intención tradicional de muchos mayores de dejar en herencia la propiedad a sus hijos. Desde un prisma social, algunos críticos señalan a los herederos como los “grandes perjudicados” de las hipotecas inversas, si bien es un perjuicio relativo puesto que los herederos sólo ven disminuida la herencia potencial, pero el prestatario pudo disfrutar de ese valor en vida para su bienestar, que es precisamente la finalidad legítima del producto.

Otro riesgo que debemos tener en cuenta es el riesgo de longevidad e inflación. Si la hipoteca inversa se estructura como una renta mensual de duración limitada (por ejemplo, durante X años o hasta alcanzar un importe máximo), existe el peligro de que el mayor consuma todo el crédito antes de fallecer y se quede luego sin esa renta, debiendo buscar otras fuentes de ingresos. Este escenario

5 Sobre algunos de los “puntos oscuros” que puede plantear la hipoteca inversa, véase MIGUEL SILVESTRE, J.A.: “Hipoteca inversa: algunas hipótesis de conflicto”, *Diario La Ley*, núm. 6924, 2008, pp. 1920-1922; y QUESADA SÁNCHEZ, A.J.: “La hipoteca inversa: ¿una opción realmente atractiva?”, *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, núm. 81, 2009, pp. 135-147.

ocurrió en algunos contratos en España de forma dramática: personas mayores que pensaban que la renta era vitalicia descubrieron que estaba pactada solo por unos años, agotándose el crédito y quedándose sin pagos mientras aún necesitaban la vivienda y liquidez. Para mitigar este riesgo, se recomienda contratar la modalidad vitalicia (posiblemente complementada con un seguro de renta vitalicia diferida, como veremos posteriormente). Normalmente se combina la hipoteca inversa con un seguro de renta vitalicia ofrecido por una aseguradora, de esta forma, el banco concede un capital que se usa en parte para contratar una renta vitalicia que comenzará cuando se agote el periodo inicial, garantizando ingresos de por vida.⁶ De este modo, se soluciona el problema de quedarse sin renta en edades muy avanzadas. Por otro lado, si la renta es fija nominal (como suele ser), la inflación puede erosionar su poder adquisitivo a lo largo de los años. En épocas de IPC alto, el jubilado seguirá cobrando la misma cantidad, que en términos reales cada vez cunde menos, a menos que el contrato prevea alguna revalorización (lo cual no es habitual). La planificación debe tener en cuenta este efecto para no generar una falsa sensación de seguridad económica al comienzo.

2. Implicaciones sociales y desconfianza.

En cuanto a las implicaciones sociales, la hipoteca inversa plantea un cambio de paradigma: movilizar el patrimonio inmobiliario de las personas mayores para financiar su propio bienestar. Esto puede tener efectos positivos en la reducción de situaciones de pobreza en la vejez o de dependencia de ayudas públicas, dado que muchos mayores “empobrecidos” cuentan sin embargo con una vivienda en propiedad. También puede permitir un envejecimiento más activo y digno, al dar los medios para costear atención domiciliaria, servicios, reformas en la vivienda para adaptarla, etc., retrasando o evitando la institucionalización en residencias. Desde la óptica de políticas públicas, se ve a veces como una herramienta para aliviar la carga sobre los sistemas de pensiones y dependencia, potenciando la autoprotección financiera de los ancianos con recursos inmobiliarios aprovechando el alto índice de vivienda en propiedad de las personas mayores en España⁷.

Pese a sus ventajas, la hipoteca inversa no ha logrado aún consolidarse como un producto financiero común en nuestro país. Son varios los factores que explican esta reticencia o desconfianza hacia esta figura. En primer lugar, el desconocimiento generalizado por parte de la población, unido a una falta de

6 Según MARTÍNEZ VELENCOSO, L. M^a.: “El contrato de renta vitalicia”, en AA.VV.: *Derecho Civil II. Obligaciones y Contratos* (coord. por J.R. DE VERDA Y BEAMONTE), 6ª edición, Tirant lo Blanch, Valencia, 2023, p. 568 “el contrato de renta vitalicia presenta grandes ventajas frente a otras figuras jurídicas, como el contrato de alimentos que se configura, exclusivamente, como una figura asistencial, mientras que, el contrato de renta vitalicia también constituye un mecanismo de ahorro y previsión no vinculado a las necesidades del rentista”.

7 Véase ROCA GUILLAMÓN, J.: “La hipoteca inversa como medio de protección de los mayores”, en AA.VV.: *La familia en el derecho de sucesiones: Cuestiones actuales y perspectivas de futuro* (coord. por A.L. REBOLLEDO VARELA), Dykinson, S.L., Madrid, 2010, pp. 657-694.

cultura financiera entre las personas mayores, que temen no entender bien el contrato o, lo que es peor, “perder su casa” en la última etapa de su vida. En segundo lugar, la fuerte carga simbólica que sigue teniendo en España la vivienda como bien familiar y hereditario, especialmente en generaciones que consideran que legar el inmueble a los hijos es una forma de protección intergeneracional. A esto se añade una profunda desconfianza hacia el sistema financiero, alimentada por episodios recientes como la comercialización de productos complejos sin la debida información o el escándalo de las participaciones preferentes⁸.

Todo ello ha generado un problema reputacional para las hipotecas inversas desde sus inicios en España y, en consecuencia, durante muchos años el mercado ha sido prácticamente testimonial, con muy pocas operaciones. La confianza del consumidor es un factor crítico puesto que no podemos olvidar que se trata de un colectivo vulnerable (mayores que muchas veces no tienen experiencia financiera y pueden tener mermadas sus facultades) de ahí que nazca el deber social de extremar la protección y asegurarse de que estas operaciones se realizan con pleno conocimiento, en beneficio real del mayor, y no bajo prácticas abusivas.

III. COMPARATIVA CON OTRAS FIGURAS AFINES: VENTA DE LA NUDA PROPIEDAD, RENTA VITALICIA Y PLANES DE PENSIONES.

La hipoteca inversa comparte objetivo con otros productos o estrategias financieras que buscan proporcionar liquidez o ingresos adicionales a las personas mayores aprovechando su patrimonio⁹. Entre las alternativas más destacadas para complementar la jubilación se encuentran la venta de la nuda propiedad de la vivienda (con reserva de usufructo vitalicio), la renta vitalicia, así como los planes de pensiones u otros productos de ahorro previsional. Cada opción presenta un diferente equilibrio de ventajas e inconvenientes en términos de propiedad de la vivienda, nivel de ingresos asegurados, riesgos y efectos para los herederos. Realizaremos en las siguientes líneas un estudio comparativo de las características fundamentales de estas figuras, resaltando sus similitudes y diferencias frente a la hipoteca inversa.

Para estructurar la comparación, nos centraremos en tres instrumentos basados en la vivienda (hipoteca inversa, nuda propiedad y renta vitalicia inmobiliaria) y en la alternativa de ahorro financiero (planes/seguros de pensiones). A continuación,

8 Para un estudio más detallado de la problemática planteada entorno a esta figura, véase BERNAL ALCOVER, J. F.: “Las participaciones preferentes”, en AA.VV.: *Jurisprudencia sobre hipotecas y contratos bancarios y financieros. Análisis de la jurisprudencia reciente sobre préstamos, créditos, cláusulas de préstamos hipotecarios, contratos bancarios, tarjetas, productos financieros y usura* (dir. por C. CASTILLO MARTÍNEZ) Tirant lo Blanch, Valencia, 2019, pp. 989-1008.

9 Para un análisis de este abanico de productos, véase BERROCAL LANZAROT, A.I.: “La renta vitalicia como instrumento económico de protección para las personas mayores y discapacitadas”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 802, 2024, pp. 981-1068.

resumiremos algunos aspectos clave de las primeras tres opciones mencionadas, todas ellas dirigidas a propietarios mayores que buscan obtener liquidez de su vivienda:

1º) Respecto a la *propiedad de la vivienda*:

a) En la hipoteca inversa (préstamo hipotecario), la propiedad se mantiene en el prestatario (no la transmite, solo grava la vivienda)

b) En la venta de la nuda propiedad (usufructo vitalicio), se transmite la nuda propiedad al comprador, reservándose el vendedor el usufructo de por vida sobre la vivienda.

c) En la renta vitalicia inmobiliaria (venta con renta vitalicia), se transmite la propiedad plena a la entidad (banco/aseguradora), pero suele pactarse contractualmente el derecho de uso y habitación de por vida para el vendedor (usufructo o arrendamiento vitalicio)

2º) Respecto al *pago/ingreso* que recibe:

a) En la hipoteca inversa, se trata de un préstamo en forma de renta periódica (mensual, trimestral, etc.) durante un período determinado o de por vida, o bien de una disposición única de capital (según modalidad pactada). La renta vitalicia exigiría contratar un seguro complementario.

b) En la venta de la nuda propiedad, recibe el precio de venta, normalmente en pago único o en forma de renta vitalicia (puede pactarse que el precio se pague mediante una pensión hasta el fallecimiento) Si el vendedor fallece pronto, el comprador obtiene la vivienda a bajo coste; si vive muchos años, el comprador habrá pagado más.

c) En la renta vitalicia inmobiliaria, recibe una renta (mensual) asegurada de por vida y pagada por una compañía de seguros o entidad compradora, a cambio de la entrega inmediata de la vivienda. A veces combina un pago inicial único más una renta mensual de por vida. El monto de la renta depende del valor del inmueble y edad del rentista.

3º) Respecto al *derecho a habitar la vivienda*:

a) En la hipoteca inversa, este derecho está garantizado mientras viva el propietario (sigue siendo dueño y ocupante; la hipoteca no le desaloja). Podría incluso alquilarla a terceros si lo desea, al no haber transmitido la propiedad.

b) En la venta de la nuda propiedad, este derecho está garantizado por el usufructo vitalicio: el vendedor-usufructuario puede vivir en la vivienda hasta su fallecimiento (o el de su cónyuge, si se estipula).

c) En la renta vitalicia inmobiliaria, este derecho está garantizado por contrato: suele constituirse un usufructo vitalicio a favor del vendedor o estipularse en la póliza que el rentista mantiene el uso y goce de la vivienda de por vida.

4º) Respecto a la *deuda u obligaciones posteriores*:

a) En la hipoteca inversa, al ser un préstamo, la deuda se incrementa con intereses. El deudor hipotecario no paga cuotas, pero debe asumir los gastos de mantenimiento, seguro e impuestos del inmueble. No hay obligación de reembolso hasta fallecimiento, salvo que venda la casa antes (lo que implicaría cancelar la hipoteca)

b) En la venta de la nuda propiedad, no hay deuda, se trata de una venta irrevocable. El vendedor deja de ser propietario, por tanto, no debe devolver nada. Tampoco suele asumir ya gastos mayores de la vivienda (más allá de los de usufructo, como suministros, puesto que los impuestos principales pasan al nudo propietario).

c) En la renta vitalicia inmobiliaria, no hay deuda financiera, se trata de una venta definitiva a cambio de una renta. Sin embargo, el contrato puede obligar al rentista a ciertos cuidados del inmueble. La aseguradora asume pago de la renta de por vida, y el rentista solo debe pagar, en su caso, los gastos de mantenimiento ordinario durante el usufructo.

5º) Respecto a la *situación de los herederos*:

a) En la hipoteca inversa, heredan la vivienda gravada con la hipoteca. Pueden cancelar la deuda en un plazo (en España, mínimo 6-12 meses por contrato) sin penalización y conservar la casa, o dejar que el banco la venda. Si la venden ellos, tras pagar lo debido, conservan cualquier sobrante. Nunca deben más deuda que el valor de la vivienda (limitación de responsabilidad).

b) En la venta de la nuda propiedad, heredan solo el usufructo, si el usufructuario aún vivía (poco probable si era el padre/madre), o nada relativo a la vivienda, si ya falleció el usufructuario, pues la propiedad plena ya pertenece al comprador. En algunos contratos con renta vitalicia asociada, si el vendedor muere pronto, puede haberse previsto alguna compensación a herederos, pero no es lo común. En esencia, la vivienda ya no forma parte del caudal hereditario.

c) En la renta vitalicia inmobiliaria, no heredan la vivienda (ya ha sido vendida); sin embargo, algunas modalidades contemplan garantía de pago mínimo, por ejemplo, en Colombia, si el rentista fallece antes de cierto plazo garantizado, la aseguradora paga a sus herederos las rentas pendientes de ese período pactado. En la mayoría de los casos, si la muerte es temprana, el beneficio queda para la entidad que adquirió la casa; si es tardía, el mayor habrá “cobrado de más” respecto al valor de la vivienda (asunción del riesgo por la aseguradora).

De todo lo anterior podemos extraer las *ventajas e inconvenientes* de cada una de estas figuras:

Hipoteca inversa:

- Ventajas: Liquidez inmediata manteniendo la propiedad y el control del inmueble. Flexibilidad en la forma de cobro. Beneficios fiscales (exención de IRPF y AJD). El propietario decide si al final la vivienda se vende o se mantiene (vía herederos).

- Inconvenientes: La deuda e intereses pueden consumir gran parte del valor de la vivienda, reduciendo o eliminando la herencia para los hijos. Costes iniciales (tasación, notaría, comisión), aunque reducidos por Ley. Producto complejo de entender. Riesgo de contratar renta temporal y sobrevivir a ella (si no se pactó vitalicia).

Venta de la nuda propiedad:

- Ventajas: Seguridad absoluta de poder disfrutar de la vivienda hasta el fallecimiento (derecho real de usufructo). Permite obtener un importe mayor al ser venta (especialmente si es en renta vitalicia con aseguradora, que asume riesgo de longevidad). Es una operación sencilla jurídicamente (compraventa) y sin endeudamiento.

- Inconvenientes: Se pierde la propiedad de la vivienda desde el inicio, renunciando a cualquier plusvalía futura y al legado a los hijos. Riesgo de contraparte si el comprador particular quiebra o no puede seguir pagando la renta convenida (en caso de pago aplazado). Mercado poco transparente: compradores particulares pueden buscar gangas pagando muy por debajo del valor real (especialmente si tratan con personas vulnerables).

Renta vitalicia inmobiliaria:

- Ventajas: Ingreso garantizado de por vida, típicamente con respaldo asegurador (el riesgo de que el dinero se acabe lo asume la compañía de seguros).

El rentista se despreocupa de gestiones financieras; recibe su pensión periódica pase lo que pase. Se asegura el derecho de uso vitalicio, combinando así ventajas de la hipoteca inversa (uso de la casa) y de la renta vitalicia (cobro de por vida).

- Inconvenientes: Se renuncia definitivamente a la propiedad (misma desventaja que la nuda propiedad). Criterios estrictos de admisión: las entidades suelen exigir viviendas de alto valor y en zonas urbanas para ofrecer este producto. Es relativamente nuevo en algunos países (como Colombia), con poca competencia y posibles costes altos (ej. comisiones) implícitos. En caso de problemas legales, interviene tanto legislación de seguros como de vivienda, lo que puede complejizar reclamaciones.

Por último, cabe comparar estas fórmulas con los planes de pensiones privados u otros instrumentos de ahorro para la jubilación (p. ej., planes de previsión asegurados, fondos de inversión sistemáticos, etc.). A diferencia de las anteriores, que implican movilizar la vivienda para obtener ingresos, los planes de pensiones consisten en acumular un capital financiero a lo largo de la vida laboral para consumirlo en la jubilación. Su ventaja es que no comprometen la vivienda ni la herencia inmobiliaria, ya que se basan en ahorro previo. Además, permiten diversificar el patrimonio (no depender solo del ladrillo) y gozan de incentivos fiscales durante la fase de aportación. Cuando llega la jubilación, el partícipe puede rescatar el dinero acumulado ya sea en forma de capital único, en forma de renta periódica o combinaciones. Un plan de pensiones bien constituido puede proporcionar una renta adicional importante sin necesidad de hipotecar ni vender la casa.

No obstante, en la práctica, la repercusión de los planes de pensiones privados ha sido limitada y los saldos suelen ser bajos. Son muchos los ciudadanos que no han ahorrado lo suficiente y, por ello, para una persona mayor que llega a la jubilación con escaso ahorro financiero, pero con una vivienda en propiedad, opciones como la hipoteca inversa o la venta de la nuda propiedad pueden resultar más realistas para obtener ingresos. En última instancia, lo ideal sería combinar estrategias, por ejemplo, quienes hayan acumulado ahorros en un plan de pensiones quizás no necesiten recurrir a la vivienda, mientras que quienes no hayan podido ahorrar disponen de su inmueble como “tablón de salvamento”. Existe también la posibilidad de utilizar la vivienda de otras formas, por ejemplo, alquilar habitaciones o parte de la vivienda (*coliving* intergeneracional), o vender y mudarse a una vivienda más pequeña (liberando capital). Estas opciones, sin embargo, escapan del ámbito financiero estricto y dependen más de circunstancias personales y del mercado inmobiliario.

De todo lo expuesto podemos deducir que la hipoteca inversa, frente a otras alternativas presenta un juego de *trade-offs*: mantener propiedad *versus*

liquidez inmediata, herencia versus consumo en vida, sencillez versus complejidad contractual y riesgo asumido por el particular versus por la entidad. La hipoteca inversa ofrece un punto intermedio atractivo, aunque con la carga de la deuda creciente. La venta de la nuda propiedad y la renta vitalicia inmobiliaria garantizan más certeza (no hay deuda, la renta puede ser vitalicia asegurada) a costa de desprenderse definitivamente del inmueble. Los planes de pensiones, por su parte, son una solución *ex ante* (preventiva) que sería preferible en muchos casos, pero la realidad es que una gran parte de la población llega a la jubilación sin ahorros suficientes por lo que, como ya hemos dicho, se ven obligados a recurrir a su patrimonio inmobiliario. Cada instrumento tiene su público y sus condiciones idóneas de uso; no son excluyentes y, de hecho, pueden complementarse. Por ejemplo, alguien podría combinar un plan de pensiones modesto con una hipoteca inversa que le complete ingresos, o podría preferir vender la nuda propiedad de una segunda vivienda y, en la vivienda habitual, contratar una hipoteca inversa. Lo importante es que exista asesoramiento independiente que ayude al interesado a elegir la opción que mejor se adapte a su perfil de riesgo, necesidades económicas y deseos respecto a su patrimonio.

IV. MARCO JURÍDICO DE LA HIPOTECA INVERSA EN ESPAÑA.

I. Concepto legal.

La hipoteca inversa en España tiene un marco jurídico específico desde 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 tributaria¹⁰. Dicha Ley 41/2007 introdujo, en su Disposición Adicional Primera, una definición formal de “hipoteca inversa” y estableció condiciones particulares para este producto, con el objetivo de dotarlo de seguridad jurídica y fomentar su uso responsable¹¹.

La Disposición Adicional 1ª.I de la Ley 41/2007 define la hipoteca inversa como “el préstamo o crédito garantizado mediante hipoteca sobre un bien inmueble que constituya la vivienda habitual del solicitante”, cumpliéndose, eso sí, ciertos requisitos, a saber:

10 Por su parte, la Ley 5/2019, de 15 de marzo reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (LCCI) en su artículo 2.4 f) excluiría de su ámbito de aplicación a los contratos de préstamo con hipoteca inversa. A su vez, el régimen específico de protección para la hipoteca inversa quedaría recogido en el capítulo II bis del título III de la Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre (arts. 32 septies a 32 terdecies).

11 Para un estudio detallado de esta ley, véase ANGUITA RÍOS, R.M.: “Regulación relativa a la hipoteca inversa según la Ley 41/2007, de 7 de diciembre”, *El Consultor Inmobiliario*, 87, 2008, pp. 3-20; y *Diario La Ley*, 2008-I, pp. 1589-1607; PARRA LUJÁN, Mª A.: “Los principios generales de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, de modificación de la Ley del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 711, 2009, pp. 261-349.

a) que el solicitante (y eventuales beneficiarios designados) tenga edad igual o superior a 65 años, o bien que sean personas en situación de dependencia¹² o con grado de discapacidad igual o superior al 33% (con independencia, en este caso, de su edad).

b) que el importe del préstamo se ponga a disposición del deudor mediante disposiciones periódicas o únicas (es decir, en forma de renta temporal, vitalicia, o en un solo pago) de ahí que, como señala Berrocal Lanzarot¹³, podemos distinguir dos tipos de hipotecas inversas que se comercializan en el mercado español: a) la hipoteca inversa de importe único (denominada *lump sum* en los mercados anglosajones, y a la que haremos referencia posteriormente) en la que el cliente solicita una cuantía máxima que recibe en el momento de la firma sin disponer de más cantidades a lo largo de su vida; y b) la hipoteca inversa de mensualidades en la que el prestatario obtiene ingresos mensuales, ya sea por un cierto periodo de tiempo, ya sea de forma vitalicia¹⁴.

c) que la deuda solo sea exigible por el acreedor cuando fallezca el prestatario (o el último beneficiario sobreviviente, si se hubiera designado más de uno); y

d) que la vivienda hipotecada haya sido tasada previamente y asegurada contra daños para garantizar así que el inmueble tiene un valor cierto y protegido. Para comprender este carácter preceptivo de la tasación, es preciso recordar que, la entidad financiera o de crédito, a la hora de conceder la hipoteca, no va a tener sólo en cuenta la edad y la esperanza de vida del titular sino también el valor del inmueble. Este valor de tasación, que se tiene en cuenta para calcular la cantidad a prestar, es el de la vivienda en el momento en el que se solicita la constitución de la hipoteca inversa, si bien, algunos autores, consideran que “lo ideal sería que se realizase obligatoriamente una revisión periódica de la tasación del inmueble”¹⁵.

Teniendo en cuenta los requisitos anteriormente expuestos, podemos afirmar que la ley española circunscribe la hipoteca inversa “típica” a las personas mayores o dependientes, sobre su vivienda habitual¹⁶, con un esquema de devolución diferida

12 En un principio, la Ley contemplaba a las personas que padecían una “dependencia severa” o “gran dependencia”, pero la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social, en su artículo 5, lo sustituye por el término genérico “dependencia”.

13 BERROCAL LANZAROT, A.I.: “La venta de la nuda propiedad y la hipoteca inversa como instrumentos al servicio de las personas mayores”, en AA.VV.: *Vivienda y colectivos vulnerables* (dirigido por M^a D. CERVILLA GARZÓN e I. ZURITA MARTÍN), Aranzadi, Pamplona, 2022, p. 406.

14 En el primer caso, esto es, cuando se ha pactado por un determinado número de años, se corre el riesgo de que el interesado sobreviva a la edad establecida en la operación y deje de percibir ingresos complementarios, como ya advertíamos en epígrafes anteriores.

15 FERNÁNDEZ-SANCHO TAHOCES, A.S.: “La nueva oportunidad de la hipoteca inversa”, *Revista Boliviana de Derecho*, núm. 31, 2021, p. 189.

16 Cuando se formaliza una hipoteca inversa que no cumple con los requisitos mencionados -no es vivienda habitual, por ejemplo- la doctrina habla de “hipoteca inversa atípica” a la que no se le aplican los mismos

al fallecimiento. La ley, además, establece que solo pueden conceder hipotecas inversas ciertas entidades autorizadas, concretamente, entidades de crédito, establecimientos financieros de crédito (entidades especializadas) y entidades aseguradoras habilitadas para operar en España. Esto permite que no solo bancos, sino también compañías de seguros (que pueden integrar el producto con rentas vitalicias) ofrezcan hipotecas inversas, sujetándose eso sí a sus normas sectoriales y a la supervisión correspondiente. Asimismo, se habilitó al Ministerio de Economía para determinar el régimen de transparencia y comercialización específico de la hipoteca inversa, imponiendo la obligación de suministrar “asesoramiento independiente” a los solicitantes, dada la complejidad y trascendencia de este producto¹⁷.

Debemos hacer hincapié en este punto puesto que, la Ley 41/2007, consciente de la vulnerabilidad del colectivo destinatario, exige que el oferente provea asesoramiento imparcial (por medios a definir reglamentariamente) evaluando la situación financiera del cliente y los riesgos económicos del contrato. En la práctica, esta exigencia se articuló posteriormente vía normativa de transparencia bancaria (Orden EHA/2899/2011, de 28 de octubre de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios)¹⁸, implicando generalmente que el cliente reciba orientación de terceros o de unidades separadas antes de la firma.

Otras disposiciones protectoras contenidas en la Ley 41/2007 incluyen el ya mencionado derecho de los herederos a cancelar la deuda sin penalización tras el fallecimiento, en un plazo que se estipule, pagando lo adeudado y sus intereses, pero sin comisión alguna por cancelación anticipada. Igualmente se prevé que, si el deudor vende voluntariamente la vivienda durante su vida, el acreedor podrá dar por vencido anticipadamente el préstamo salvo que se sustituya la garantía

beneficios fiscales, notariales y registrales de los que sí gozan las “típicas”. Así lo establece la D.A.1ª.10 de la Ley 41/2007 “Podrán, asimismo, instrumentarse hipotecas inversas sobre cualesquiera otros inmuebles distintos de la vivienda habitual del solicitante. A estas hipotecas inversas no les serán de aplicación los apartados anteriores de esta disposición”.

En este sentido, véase, entre otros, ARNAIZ, R.: “El principio de transparencia material y el control de su cumplimiento en las hipotecas inversas. Deficiencias regulatorias y propuestas de mejora”, en AA.VV.: *Cuestiones hipotecarias e instrumentos de previsión. El impacto del Derecho de la Unión Europea* (dirigido por A. APARICIO SANZ), Marcial Pons, Madrid, 2021, pp. 195-216; BERROCAL LANZAROT, A.I.: “La venta”, cit., p. 405; GARCÍA RODRÍGUEZ, J.M.ª.: “Los retos jurídicos de la hipoteca inversa”, *CEFLegal Revista Práctica de Derecho*, núm. 266, 2023, p. 45 (<https://doi.org/10.51302/cefllegal.2023.18593> consultada el 24 de mayo de 2025); BENITO OSMÁ, F.: “La Hipoteca Inversa vinculada a Seguros”, *Rev.Ibero-Latinoam. Seguros*, vol. 33 (61) 2024, pp. 99-118 (<https://doi.org/10.11144/Javeriana.ris61.hivs> consultada el 1 de junio de 2025) y MANZANO FERNÁNDEZ, Mª. M.: “La hipoteca inversa en el marco de la ley de regulación del mercado hipotecario”, en AA.VV.: *Homenaje al profesor Manuel Cuadrado Iglesias*, tomo II (coord. por J. GÓMEZ GÁLIGO), Aranzadi, Pamplona, 2008, pp. 1201-1231.

17 La STS 168/2020, 11 marzo 2020, aunque no trata la hipoteca inversa como objeto principal del litigio, analiza los límites del principio de transparencia en contratos con consumidores y es relevante para valorar la transparencia en la comercialización de hipotecas inversas a personas mayores, dado que suele haber un fuerte componente de asimetría informativa.

18 Véase también, en este sentido, la Ley 2/2009, de 31 de marzo, por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito.

por otra suficiente -para impedir que se eluda el reembolso vendiendo la casa a un tercero. Por otro lado, se reafirma por ley el carácter de no responsabilidad personal ilimitada: si al liquidar la deuda tras el fallecimiento, los herederos deciden no pagar, “el acreedor solo podrá obtener recobro hasta donde alcancen los bienes de la herencia” (D.A.I^a.6) no siéndoles de aplicación las reglas generales de responsabilidad universal del deudor. Esto, como ya se explicó, garantiza la ausencia de deudas adicionales a la herencia.

En cuanto a costes, la ley otorga, como ya adelantábamos, incentivos fiscales y arancelarios, entre otros: la exención de la cuota gradual de AJD en la escritura de constitución, subrogación, novación o cancelación de la hipoteca inversa; reducción del arancel notarial (tratándola como documento sin cuantía) y una reducción del 90% en los aranceles registrales por la inscripción y cancelación. Todo ello se hizo para abaratar la formalización de estas operaciones y hacerlas más atractivas al consumidor.

2. Naturaleza jurídica.

Desde el punto de vista jurídico, la hipoteca inversa se articula generalmente mediante un contrato de préstamo o crédito con garantía hipotecaria, sujeto a las reglas generales de las obligaciones y de los derechos reales de hipoteca, con las particularidades introducidas por la ley especial. La doctrina la suele calificar como una modalidad de hipoteca de máximo o hipoteca abierta en garantía de cuenta de crédito¹⁹. En efecto, en la práctica, muchas escrituras de hipoteca inversa se formalizan indicando que es una “hipoteca en garantía de una cuenta de crédito” hasta una cantidad máxima (que equivale al capital más intereses posibles hasta determinada edad máxima). Esto permite ir disponiendo poco a poco del dinero (la “cuenta de crédito” es la que el banco va abonando periódicamente hasta el límite pactado).

La cuestión de su naturaleza jurídica también puede plantearse analizando si estamos ante un contrato unitario *sui generis* o un contrato complejo. Algunos autores apuntan que la hipoteca inversa puede ir acompañada de contratos conexos, como un seguro de rentas vitalicias o un seguro de dependencia. De hecho, la propia Ley 41/2007, en su Disposición Adicional 2^a, regula el “seguro de dependencia” incentivándolo (permite cubrir la situación de dependencia del

19 RUBIO TORRANO, E.: “De la ley que define la hipoteca inversa y regula otras muchas cosas”, *Aranzadi civil* núm. 3, 2007, pp. 2558-2561; RODRIGUEZ DE ALMEIDA, M^a.G.: “Hacia la flexibilización de la hipoteca: La hipoteca flotante como nueva hipoteca de máximo”, en AA.VV.: *Homenaje al profesor Manuel Cuadrado Iglesias*, tomo II (coord. J. GÓMEZ GÁLIGO), Aranzadi, Pamplona, 2008 pp.1113-1150; VAÑO VAÑO, M^a.J.: “Aproximación al régimen jurídico de la Hipoteca Inversa”, en AA.VV.: *Estudios de derecho del mercado financiero. Homenaje al profesor Vicente Cuñat Edo*, U. de Valencia, Valencia, 2010, pp. 579-591; NIETO CAROL, U.: “Claves actuales de la denominada hipoteca inversa”, *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, núm. 12, 2020, p. 375.,

mayor a través de un seguro o de un plan de pensiones)²⁰. Asimismo, la Ley habla de la posibilidad de designar beneficiarios distintos del titular, por ejemplo, que el préstamo pague renta al propietario y a su cónyuge mientras vivan ambos, lo cual acerca la operación a figuras de renta vitalicia eventual. Pero, en esencia, el núcleo contractual es un préstamo hipotecario con vencimiento especial.

Otra pregunta interesante respecto a su naturaleza jurídica es si la hipoteca inversa constituye un acto de disposición patrimonial que pudiera ser cuestionable (por ejemplo, en caso de incapacidad sobrevenida del contratante, o por los herederos). Si bien es cierto que, al ser un préstamo, técnicamente, el propietario no está vendiendo el bien, solo gravándolo; sin embargo, el resultado económico final puede ser la pérdida de la vivienda si la deuda agota su valor. De ahí que, la jurisprudencia, como veremos a continuación, haya tratado la hipoteca inversa con las mismas reglas que cualquier hipoteca en cuanto a capacidad, consentimiento informado, etc.

3. Panorama jurisprudencial y normativo actual.

No se han reportado hasta la fecha sentencias específicas del Tribunal Supremo sobre la validez intrínseca de la hipoteca inversa²¹. No obstante, la jurisprudencia menor ha abordado casos de nulidad o resolución de estos contratos por vicio en el consentimiento²² o falta de transparencia²³.

El tema que, principalmente, han abordado las Audiencias Provinciales en esta materia es el de la validez de una cláusula, muy frecuente en la práctica, en la que la entidad bancaria obliga a quien contrata una hipoteca inversa temporal a suscribir, llegada la fecha del vencimiento, un seguro de renta vitalicia diferida con la aseguradora de la entidad bancaria (con la que ha firmado la hipoteca

20 Véase, en este sentido, HERAS HERNÁNDEZ, M^a M. "El seguro privado de dependencia como mecanismo de previsión voluntaria de la dependencia", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 716, 2009, págs. 2863-2909.

21 Podemos afirmar que, algunas cuestiones sí han llegado al Tribunal Supremo, pero éste ha inadmitido el recurso de casación como, por ejemplo, en su Auto (Sala 1^a) de 3 de marzo de 2021 en el que se inadmite un recurso de casación de BBVA contra la SAP de Madrid (Sección 12^a) núm. 207/2017, 30 mayo 2017.

22 La SAP de Madrid (Sección 10^a) núm. 340/2019, 28 octubre 2019, analiza un caso en que una entidad financiera ofreció una hipoteca inversa a una persona mayor que, tras varios años, falleció, y los herederos impugnaron el contrato por vicios en el consentimiento. La Audiencia desestimó la demanda y consideró que el producto fue correctamente explicado y contratado, respetando las exigencias de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre.

23 En la SAP de Castellón (Sección 3^a) núm. 448/2021, 24 noviembre 2021, el tribunal, tras advertir de la importancia de la información reforzada en productos complejos y recordar que las entidades deben extremar la transparencia con consumidores mayores, estimó que no había mala praxis bancaria que conllevara la anulación del contrato ya que, a juicio del tribunal no había habido falta de información esencial que pudiera generar un error excusable en la prestatía.

Resulta también interesante la SAP de Las Palmas de Gran Canaria (Sección 4^a) 8 febrero 2023, en la que el tribunal extiende al ámbito de la hipoteca inversa los mismos estándares de transparencia y equilibrio ya asentados en las hipotecas tradicionales indicando que, ninguna complejidad del producto justificaría apartarse de las normas de defensa del consumidor.

inversa)²⁴. En todos los casos en los que se ha cuestionado esta práctica, el tribunal juzgador ha considerado que la cláusula de seguro de vida o renta vitalicia diferida no es imprescindible para la hipoteca inversa sino que se trata de una condición impuesta por el banco (aprovechando la necesidad de liquidez de los clientes), que no se negocia individualmente, que no es transparente para el cliente ²⁵, y que, además, encarece enormemente la operación causando así un desequilibrio económico importante en perjuicio del prestatario. Todo ello es lo que ha llevado a los tribunales, hasta la fecha, a considerarla abusiva y declararla nula de pleno derecho.

En general, los tribunales han reafirmado que la hipoteca inversa es un contrato válido y útil, pero han insistido en las exigencias de información clara (se espera de la banca una diligencia especial cuando comercializa estos productos debiendo explicar con detalle las consecuencias (duración de rentas, efecto sobre herencia, etc.). También han aclarado cuestiones como la calificación registral (algunas hipotecas inversas fueron registradas como hipoteca de máximo en cuenta corriente -como permite el art. 153 LH- sin que esto cambie su naturaleza económica como instrumento para obtener renta.

Tras la Ley 41/2007, ha habido algunos ajustes legislativos. La Ley 1/2013, de 14 de mayo, de protección de deudores hipotecarios, modificó levemente los requisitos, ampliando la letra a) del apartado I para incluir expresamente a personas dependientes y con discapacidad $\geq 33\%$ (posiblemente aclarando su elegibilidad). Más tarde, la Ley 5/2015 modificó quiénes pueden conceder hipoteca inversa (adaptándose a la transformación de los establecimientos financieros de crédito). Sin embargo, una gran laguna la encontramos en la Ley 5/2019, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario (LCCI), que transpone la directiva hipotecaria europea y establece fuertes obligaciones de transparencia, y que excluyó de su ámbito expreso a las hipotecas inversas, como ya hemos indicado anteriormente.

Esto implica que, algunas protecciones que la Ley de Contratos de Crédito Inmobiliario brinda para préstamos hipotecarios (por ejemplo, distribución de gastos entre banco y cliente, evaluaciones de solvencia, acta notarial previa de transparencia) no se aplican automáticamente a las hipotecas inversas, creando incertidumbre. Por ejemplo, la LCCI obliga a los bancos en hipotecas normales a entregar documentación precontractual muy detallada (FEIN, FiAE) y a asumir ciertos gastos (art. 14 LCCI), pero ¿qué ocurre en la hipoteca inversa? ¿cabe aplicar

24 Sirvan como ejemplo, la SAP de Pontevedra (Sección 1^a) 626/2020, 23 noviembre 2020; la SAP de Islas Baleares (Sección 5^a) 310/2021, 15 abril 2021, y la SAP de Castellón (Sección 3^a) 448/2021, 24 noviembre 2021.

25 Normalmente, en la escritura, la obligación de suscribir el seguro aparece de forma implícita y poco clara de modo que el prestatario difícilmente puede entender que una parte importante de su préstamo se destina de inmediato al pago de una prima única no recuperable.

por analogía lo dispuesto en la LCCI cuando ella misma en su artículo 2.4. f) excluye de su ámbito de aplicación a la hipoteca inversa? En la práctica, muchas entidades ofrecen la hipoteca inversa costeada por el cliente en la mayor parte de gastos (tasación, notaría, etc.), aprovechando esa laguna, lo que podría ser considerado abusivo. Es evidente que hace falta “afinar” el marco legal para integrar plenamente la hipoteca inversa en la normativa de transparencia y protección del cliente, evitando repetir errores pasados de cláusulas abusivas.

En cuanto a referencias normativas complementarias, cabe citar que el Banco de España publicó una Guía de Acceso a la Hipoteca Inversa (2008, actualizada posteriormente) para orientar a los usuarios y a las entidades, recogiendo buenas prácticas y aclarando dudas frecuentes. Dicha guía, de carácter informativo, enfatiza la complejidad del producto, la necesidad de comparar opciones y de considerar el impacto fiscal y sucesorio. Asimismo, la DGSFP (Dirección de Seguros) ha emitido criterios con relación a la renta vitalicia inmediata contratada con la hipoteca inversa, y la Dirección General de Tributos ha aclarado el tratamiento fiscal ventajoso (consultas vinculantes confirmando la exención de IRPF). Por su parte, los tribunales económico-administrativos han tenido que resolver alguna cuestión técnica, por ejemplo, acerca de la exención del impuesto AJD cuando no se cumplen exactamente todos los requisitos legales de la hipoteca inversa aclarando que, si falta alguno, la operación pierde la exención.

V. LA HIPOTECA INVERSA COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA PÚBLICA.

Dada la presión creciente sobre los sistemas públicos de pensiones y la necesidad de soluciones para financiar la longevidad, la hipoteca inversa ha empezado a considerarse también desde la óptica de las políticas públicas. Esto implica evaluar qué rol puede jugar este producto en el conjunto de medidas para el bienestar de las personas mayores, cómo fomentar su uso responsable y qué reformas legales serían deseables (*lege ferenda*) para maximizar sus beneficios sociales minimizando sus posibles perjuicios. En este apartado abordaremos, por un lado, las experiencias y marcos comparados de otros países (EE.UU., Reino Unido, Alemania, Chile y Colombia, entre otros) que pueden ofrecer lecciones valiosas, y, por otro, propondremos algunas líneas de actuación y mejora normativa en el contexto español.

I. Experiencia comparada: Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Chile y Colombia.

En Estados Unidos, la *reverse mortgage* lleva funcionando desde hace décadas y constituye un pilar importante en la financiación de la vejez para muchos

hogares²⁶. El primer préstamo inverso se concedió en 1961 de forma aislada, pero fue en 1987 cuando el Congreso federal creó el programa HECM (*Home Equity Conversion Mortgage*), dotándolo de regulación y respaldo gubernamental. El HECM, administrado por la FHA (*Federal Housing Administration*), asegura las hipotecas inversas de manera que si, al liquidar la deuda, el valor de la vivienda es insuficiente, el Estado cubre la diferencia, y, si sobra valor tras pagar la deuda, el excedente corresponde a los herederos lo que propició una gran confianza al mercado. En EE.UU. pueden acceder propietarios desde los 62 años, y se exige una asesoría independiente obligatoria previa (*counseling*) por un experto certificado, antes de firmar el contrato para asegurarse de que el senior entiende la operación.

Se ofrecen múltiples modalidades: recibir pagos mensuales durante toda la vida mientras se resida en la vivienda (renta vitalicia), o durante un período fijo; disponer de una línea de crédito flexible para retirar dinero según necesidad (lo que se conoce como “*draw-down*”); tomar un pago único grande (“*lump sum*”); o combinaciones de las anteriores, otorgándose así una gran versatilidad al producto. La deuda está garantizada por la propiedad y sólo se paga al fallecer o salir de la vivienda, con la cláusula de no-recurso ya mencionada (*no debt beyond home value*). Gracias a este marco, el mercado estadounidense es el más desarrollado del mundo y, cada año, decenas de miles de mayores contratan hipotecas inversas aseguradas. No obstante, el programa no ha estado exento de problemas de política pública, así, tras la crisis de 2008, hubo preocupación por seniors que incumplían el pago de impuestos inmobiliarios o seguros de hogar (obligaciones que deben mantener para no caer en default) y se vieron en riesgo de ejecución, lo que llevó a reforzar los requisitos. Por este motivo, en la actualidad se hace un estudio de solvencia para asegurarse de que podrán pagar esos gastos a la vez que se ofrecen diferentes opciones de rescate. También se detectaron casos de prácticas abusivas y estafas a personas mayores lo que ha obligado a la CFPB (agencia de protección financiera del consumidor) y al legislador a intensificar la vigilancia.

Con todo, la experiencia estadounidense muestra que, con apoyo gubernamental y reglas claras, la hipoteca inversa puede escalar a nivel masivo como instrumento complementario de jubilación. Para muchos norteamericanos constituye, hoy en día, una valiosa fuente de fondos para gastos médicos, mejoras del hogar o simplemente mantener su nivel de vida tras la jubilación.

26 Véase FEDERAL FINANCIAL INSTITUTIONS EXAMINATION COUNCIL, *Reverse Mortgages Products: Guidance for Managing Compliance and Reputation Risks*. Docket No.2009-0001, Washington; y también CHIA, N.C. y TSUI, A.K.: *Reverse mortgages as retirement financing instrument: an option for “Asset-rich and cash-poor” Singaporeans*, SCAPE Working Papers Series No. 2005/03, 2005, pp. 23-45.

En Reino Unido, el concepto se engloba en los productos de “*equity release*” (liberación de capital inmobiliario)²⁷. Existen dos modalidades principales: el *lifetime mortgage* (hipoteca vitalicia) y el *home reversion* (reversión de vivienda). La más similar a la hipoteca inversa es la primera. Se trata de un préstamo donde el propietario recibe un capital o renta y el interés se acumula hasta el final, sin pagos durante su vida. Desde los años 90, Reino Unido ha desarrollado un mercado robusto, con regulación prudencial y creación de un código de buenas prácticas a través del *Equity Release Council*. Un elemento clave es el compromiso de *no negative equity* (no deuda superior al valor) adoptado voluntariamente por los proveedores y requisito normativo en la actualidad, que protege al cliente como en España rondando la edad mínima de los interesados los 55-60 años. Las autoridades británicas (FCA) tratan la hipoteca vitalicia como un producto regulado de crédito, con obligaciones de evaluación de idoneidad y divulgación de riesgos. Además, es común que las compañías (a menudo aseguradoras o bancos especializados) ofrezcan opciones flexibles. Por ejemplo, algunos permiten al cliente pagar voluntariamente intereses si lo desea para no acumular tanto, o contratar una garantía de herencia (que una parte del valor quede reservada para legar). También se usa la fórmula de *home reversion*, donde el propietario vende una parte o la totalidad de la propiedad a una empresa a cambio de derecho vitalicio a residir, pero esta es menos frecuente y la mayoría opta por la hipoteca vitalicia. Desde la óptica de política pública, el Gobierno británico ha visto con buenos ojos el *equity release* como forma de ayudar a financiar la asistencia a largo plazo (*long-term care*), e incluso se ha discutido integrar estos productos en esquemas de copago asistencial (aunque con cautela para no forzar a nadie). En definitiva, Reino Unido muestra un caso exitoso de desarrollo de mercado privado con autorregulación, volúmenes altos gracias a la confianza del consumidor en un entorno de seguridad jurídica²⁸.

En Alemania, la situación contrasta con los casos anteriores. A pesar de ser un país envejecido y rico, la *Umkehrhypothek* (hipoteca inversa) no ha prosperado en la práctica. No existe una ley especial ni incentivos fiscales específicos, por lo que se rige por el derecho común (contrato de préstamo con garantía hipotecaria). Hace unas décadas algunas entidades financieras alemanas exploraron el producto, observando la experiencia anglosajona, sin embargo, la demanda resultó escasa. Culturalmente, los alemanes tienden a no contemplar su vivienda como fuente de liquidez en la vejez, sino más bien a venderla para mudarse a sitios más pequeños o a residencias. Además, el sistema público de pensiones, aunque con desafíos, ha proporcionado una mejor tasa de reemplazo que en otros países, reduciendo la

27 Así lo consideran, entre otros, HANCOCK, R.: “Can housing wealth alleviate poverty among Britain’s older population?”, *Fiscal Studies*, 19(1) 1998, pp. 249-272.

28 Véase DOLING, J.: “How would housing wealth perform as a pension?”, en AA.VV.: *DEMHOW Project Demographic Change and Housing Wealth*, University of Birmingham, Brussels, 2010, pp. 3-29.

necesidad. En un primer momento, las condiciones ofrecidas no eran atractivas ya que la banca aplicaba expectativas de vida muy altas (hasta 100 años) y, por ende, las rentas resultaban muy bajas lo cual “desilusionaba” a los clientes. Actualmente, en Alemania existen alternativas como la venta con renta vitalicia (*Immobilien-Leibrente*), ofrecida por algunas empresas especializadas, y la venta parcial de la propiedad (*Teilverkauf*), donde se vende un porcentaje de la vivienda a un inversor manteniendo el resto. Estos productos han tenido un ligero auge recientemente, pero siguen sin ser muy populares. No obstante, el debate en Alemania continúa, ya que la reducción de las pensiones públicas y el aumento de propietarios mayores con bajos ingresos está poniendo el tema sobre la mesa de nuevo.

En Chile, la hipoteca inversa ha sido objeto de discusión legislativa y recientemente de iniciativas piloto, en respuesta a la problemática de bajas pensiones que afronta el país (tras décadas con un sistema de capitalización individual). En 2015 se presentó en el Congreso chileno un proyecto de ley para regular la hipoteca inversa, pero no prosperó. Posteriormente, bajo el segundo gobierno de Piñera, se impulsó la figura desde el ejecutivo y en 2021, el Ministerio de Hacienda de Chile dictó un reglamento habilitando un programa de hipoteca inversa a través del Banco Estado (banca pública) en fase experimental. Sin embargo, más que un préstamo hipotecario tradicional, el modelo chileno parece orientarse hacia un esquema de renta vitalicia inmobiliaria administrada por aseguradoras. Aún no hay una ley específica aprobada por el Congreso por lo que, hasta que se publique, se ha discutido incluir en reformas previsionales la opción de retiro de vivienda. Chile, al observar el panorama internacional en esta materia, ha mostrado interés en que las aseguradoras participen (similar a Colombia, como veremos). A falta de datos públicos de implementación, se puede decir que Chile está en la etapa de “diseño de política pública” siendo consciente de la necesidad, pero calibrando cómo introducir la hipoteca inversa en su realidad. Las expectativas son que, de implementarse bien, podría ofrecer a los pensionistas chilenos (muchos con casa propia, pero pensión baja) un alivio financiero. La cautela se centra en garantizar la protección al adulto mayor contra posibles abusos y en ajustar la mentalidad de herencia, muy arraigada también en la sociedad chilena²⁹.

En Colombia, la figura llegó bajo un nombre distinto: renta vitalicia inmobiliaria. En 2020, el gobierno colombiano expidió el Decreto 1398/2020 que modificó la normativa financiera para introducir este instrumento. El modelo colombiano optó por un enfoque de seguro de renta vitalicia de manera que las personas mayores pueden transferir la propiedad de su vivienda a una aseguradora a cambio de recibir una renta periódica de por vida y conservar el derecho a habitarla

29 Para un estudio más detallado de la hipoteca inversa en Chile, véase, QUIROZ MUÑOZ, S.A.: “La hipoteca a la inversa: la destrucción axiológica a cargo de los mercados regulatorios financieros”, *Derecho Público Iberoamericano*, núm. 24, 2024, pp. 137-151.

hasta su fallecimiento. Se trata, esencialmente, de una venta con usufructo vitalicio combinada con una póliza de renta vitalicia. Inicialmente se le llamó también “hipoteca inversa” en los medios, pero técnicamente no es un préstamo hipotecario sino una compraventa con condición vitalicia. En cualquier caso, el objetivo es el mismo, esto es, monetizar la vivienda de las personas mayores sin desalojo. La Superintendencia Financiera autorizó el primer producto de renta vitalicia inmobiliaria en enero de 2022, fruto de una alianza entre la empresa estatal CISA (Central de Inversiones) y la aseguradora Positiva. Se establecieron criterios estrictos: solo aplica a inmuebles urbanos de estrato medio-alto y relativamente nuevos asegurando que la aseguradora reciba bienes con buena liquidez. Se crearon dos modalidades en Colombia: la renta vitalicia inmobiliaria inmediata, donde el asegurador paga una mensualidad vitalicia desde el momento de la cesión de la propiedad; y la renta temporal cierta con vitalicia diferida, donde se pacta un periodo fijo de rentas y, si la persona vive más allá, continúa con renta vitalicia, pero si fallece antes de ese periodo, las rentas restantes se pagan a sus herederos en un solo pago. Esta segunda modalidad incorpora un mínimo para herederos en caso de fallecimiento prematuro. El caso colombiano es interesante como política pública porque fue presentado como parte de la estrategia de protección a la vejez, pero también recibió críticas puesto que algunos sectores lo tildaron de “mecanismo reproductor de desigualdades”, argumentando que solo beneficiaría a propietarios de cierto nivel y que, en la práctica, pocos podrían usarlo (dado los requisitos de vivienda de alto valor). Actualmente, el esquema sigue vigente, pero su alcance es modesto. La experiencia colombiana muestra un enfoque alternativo, esto es, en vez de préstamo bancario, involucrar a aseguradoras para garantizar rentas de por vida, transfiriéndoles la propiedad³⁰. De esta manera se pueden eliminar algunos riesgos (ej. el riesgo de que la renta se agote lo asume la aseguradora), pero implica la pérdida inmediata del inmueble para el propietario (aunque con uso garantizado).

2 . Propuestas de *lege ferenda* y políticas de fomento en España.

Considerando todo lo anterior, planteamos a continuación algunas propuestas de mejora legal y actuaciones de política pública que podrían potenciar el rol positivo de la hipoteca inversa en nuestro ordenamiento, fortaleciendo la confianza en el producto y protegiendo a las personas mayores:

En primer lugar, sería conveniente modificar la Ley 5/2019 (LCCI) para incluir expresamente a la hipoteca inversa dentro de su ámbito, con las adaptaciones pertinentes, consiguiendo así una integración normativa y una claridad regulatoria tan demandada por todos los sectores. Esto aseguraría que los mayores gocen

30 En este sentido, véase MARTÍNEZ CÁRDENAS, B.M. y TERNERA BARRIOS, F.: “De las garantías tradicionales a las garantías derivadas”, *Opinión Jurídica*, vol. 10, núm. 19, Medellín, Colombia, 2011, pp. 181-194.

de las mismas garantías de transparencia material que cualquier prestatario hipotecario, a saber, entrega de documentación estandarizada, período de reflexión, asesoramiento notarial previo, evaluación adecuada, etc. La analogía actualmente sugiere aplicar esa protección, pero una mención explícita eliminaría dudas. Asimismo, se debería emitir una orden ministerial específica (o actualizar la existente de 2011) que detalle el procedimiento de asesoramiento independiente previsto en Ley 41/2007, definiendo quién puede prestar ese servicio, con qué cualificación y cómo se financia (idealmente, costado por la entidad oferente para que no sea barrera para el cliente).

Desde un punto de vista fiscal, si bien la Ley 41/2007 ya introdujo las exenciones fiscales a las que hemos hecho referencia anteriormente, el legislador podría estudiar incentivos adicionales como, por ejemplo, mejorar el tratamiento fiscal de las rentas vitalicias contratadas con parte de la hipoteca inversa (actualmente las rentas vitalicias tributan solo en parte según edad del rentista, lo cual ya es ventajoso). También podría contemplarse una desgravación temporal para las entidades que concedan hipotecas inversas en ciertas condiciones sociales (por ejemplo, a personas de menor renta o viviendas de valor moderado), a fin de animar a más oferta en segmentos actualmente desatendidos. Otra idea es que el Estado o las CCAA creen convenios con bancos para cofinanciar hipotecas inversas vinculadas a finalidades de dependencia, es decir, que parte de lo obtenido se destine a pagar ayuda a domicilio o residencias, quizá aportando la administración una bonificación al interés a cambio de ese uso social. De ese modo, se alivia gasto público en dependencia movilizándolo capital privado.

Por otro lado, y siguiendo el modelo estadounidense, se podría estudiar la creación de un seguro de insolvencia público para hipotecas inversas. Pensemos, por ejemplo, en un fondo (gestionado por el ICO o similar) que garantice al banco el cobro de la posible diferencia si la venta de la vivienda no cubre la deuda, a cambio de una pequeña prima. Actualmente la ley ya limita la responsabilidad de los herederos, pero el riesgo de pérdida lo asume el banco; si el Estado lo asumiera, quizá las entidades estarían dispuestas a ofrecer mejores condiciones (ej. rentas más altas o a edades más tempranas) al descargar ese riesgo. Este esquema requeriría un análisis actuarial para asegurar su sostenibilidad, pero podría ser autofinanciable con primas y con las mismas viviendas.

Tampoco podemos olvidar, como propuesta de mejora, una campaña de información pública sobre la existencia y funcionamiento de la hipoteca inversa. Muchos mayores simplemente no conocen que tienen esta opción por ello proponemos que organismos como el Banco de España, la CNMV (a través del Plan de Educación Financiera) junto con el Consejo General del Notariado, podrían lanzar guías simplificadas, talleres y seminarios dirigidos a asociaciones

de mayores. También involucrar a trabajadores sociales y personal de servicios municipales para que, cuando vean a un mayor con dificultades económicas, pero con casa en propiedad, le informen responsablemente de esta posibilidad, entre otras. La clave es presentar el producto de forma equilibrada, esto es, ni animar a todos a hacerlo (porque no siempre conviene), ni estigmatizarlo, simplemente que esté sobre la mesa como alternativa legítima.

También proponemos incorporar un período de desistimiento más amplio específico para hipoteca inversa (por ejemplo, permitir que, tras la firma, el cliente en un plazo de 30 días pueda cancelar sin coste si se arrepiente, devolviendo lo cobrado) como una medida de protección adicional al consumidor al otorgarle un margen de maniobra en el caso de haber tomado una decisión precipitada o bajo influencia externa. También cabría exigir que, en el protocolo notarial, se haga comparecer a los posibles herederos o se les notifique la operación, para evitar futuras disputas familiares; no para que autoricen (pues el patrimonio es del titular), pero sí para que estén informados de antemano, aumentando la transparencia intrafamiliar. También supondría una medida de protección establecer un tope de edad para los cofirmantes pensando en aquellos casos en los que matrimonios de muy distinta edad contraten una renta vitalicia y al fallecer el mayor de los cónyuges, el más joven quede sin vivienda al no estar cubierta. La norma podría requerir que, si hay cónyuge más joven, se contemple su cobertura hasta cierta edad.

Las propuestas legislativas permitirían, a su vez, la aparición de variantes que otorgaran flexibilidad y se adaptaran a las circunstancias. Por ejemplo, introducir la figura de hipoteca inversa con renta vitalicia asegurada, este binomio ofrecería un marco donde conjuntamente banco y aseguradora ofrecen el producto, garantizando de inicio que la renta será de por vida (combinando préstamo y seguro). Actualmente esto se puede hacer contractualmente, pero no está estandarizado; una norma de detalle podría facilitar su estandarización, lo que daría más confianza a clientes que quieren sí o sí renta vitalicia. Igualmente, se podría habilitar legalmente la contratación de una hipoteca inversa sobre parte de la vivienda (p. ej., porcentajes indivisos) podría abrir la puerta a que alguien libere solo parte del valor y reserve otra parte para herederos.

Aprovechamos estas líneas para proponer también un seguimiento y supervisión específicos, por ejemplo, que la autoridad (Banco de España) establezca un registro anual de hipotecas inversas para monitorizar cuántas se hacen, en qué condiciones promedio (LTV, rentas) y eventuales incidencias de manera que se pudiera evaluar con todos esos datos cuál ha sido realmente el impacto social de esa figura. También sería conveniente obligar a las entidades a incluir en la información precontractual ejemplos claros de escenarios (por ejemplo, cuánto se debería si vive hasta 90, 95, 100 años; cuánto quedaría para herederos según

evolución del valor de vivienda) medida que, sin duda, mejoraría en gran medida la comprensión de la hipoteca inversa y que sería muy bien acogida por las personas mayores que estén interesadas en ella. La supervisión debería también cerciorarse de que no haya prácticas comerciales agresivas puesto que, lamentablemente, es un sector donde podrían aparecer intermediarios poco escrupulosos prometiendo maravillas. Una posibilidad es certificar asesores especializados en hipoteca inversa, con registro oficial, para asegurar calidad en el asesoramiento independiente.

En definitiva, con lo expuesto anteriormente, estamos en condiciones de afirmar que, el rol de la hipoteca inversa como instrumento de política pública en España, puede potenciarse alineando los incentivos de todos los actores. El Estado tiene interés en que los mayores tengan vidas dignas sin cargar enteramente sobre las arcas públicas; los mayores tienen interés en usar su patrimonio de forma eficiente sin poner en riesgo su casa; el sector financiero tiene interés en desarrollar un nicho de negocio rentable, pero sostenible reputacionalmente. Con ajustes normativos que refuercen la confianza (claridad, protección) y con acciones divulgativas, la hipoteca inversa podría pasar de ser una rareza a un componente más del *mix* de planificación de la jubilación. Siempre habrá quienes prefieran no tocar su vivienda, y es respetable; pero para aquellos que lo necesiten o deseen, es positivo que exista un mercado accesible y seguro para hacerlo³¹.

VI. EL COLIVING PARA PERSONAS MAYORES: UNA ALTERNATIVA RESIDENCIAL Y FINANCIERA EMERGENTE.

En los últimos años ha cobrado protagonismo una modalidad innovadora de residencia y gestión económica para personas mayores que se aleja tanto del modelo tradicional de residencias como del envejecimiento en solitario en el propio domicilio. Se trata de una fórmula híbrida, inspirada en el *coliving* —habitual entre jóvenes profesionales— pero adaptada a las necesidades de las personas mayores. Esta modalidad ofrece una solución tanto residencial como económica y asistencial, con un importante componente comunitario.

I. Características de esta figura.

Este modelo se basa en la cohabitación voluntaria de personas mayores en un edificio o complejo residencial común, de titularidad privada, cooperativa o incluso público-privada, donde los residentes comparten no solo el espacio sino también una serie de servicios asistenciales comunes: enfermería, fisioterapia, atención domiciliaria, restauración, limpieza, lavandería, y actividades de ocio adaptadas.

31 España, con su altísimo porcentaje de mayores propietarios, tiene un potencial enorme en este campo. En 2024 España representaba <1% del mercado europeo de hipotecas inversas pese a ser de los países con mayor número de propietarios seniors. Ese potencial, correctamente canalizado, puede traducirse en miles de jubilados con mejor calidad de vida gracias a este instrumento, sin menoscabar otros derechos.

Desde el punto de vista económico, existen dos fórmulas predominantes:

- Cesión de la pensión o renta vitalicia a la empresa gestora a cambio de alojamiento, manutención y cuidados, lo que opera de facto como una alternativa a la hipoteca inversa, dado que convierte los ingresos recurrentes en contraprestación por una asistencia global integral.

- Participación en una cooperativa de vivienda sénior, mediante una aportación de capital inicial (una especie de “compra de participación”) que otorga derecho de uso sobre la vivienda o unidad residencial, así como a participar en la gobernanza del centro, y donde los gastos comunes se reparten mensualmente entre todos los cooperativistas.

2. Dimensión jurídica del modelo cooperativo.

En el caso de las cooperativas de uso y servicios para mayores, el régimen jurídico está basado en la Ley de Cooperativas estatal, Ley 27/1999, de 16 de julio, o, en su caso, en la normativa autonómica correspondiente, por ejemplo, la Ley 4/1993, de Cooperativas de Cataluña. Estas entidades funcionan como cooperativas de consumo o vivienda, donde el socio no es propietario individual del inmueble, sino que goza de un derecho de uso vitalicio mientras mantenga la condición de socio.

Este derecho puede incluir cláusulas de reversión, transmisibilidad, o derecho a recuperar parte del capital aportado en caso de baja, lo que debe analizarse con detalle en los estatutos sociales. El modelo permite un mayor control democrático por parte de los usuarios sobre la gestión del complejo, lo que representa una mejora respecto al modelo clásico de residencia.

En el caso del modelo empresarial privado (entrega de la pensión) surgen toda una serie de interrogantes jurídico-financieros relevantes como el relativo a su naturaleza jurídica, esto es, si estamos ante un arrendamiento de servicios con prestaciones accesorias o se trata de una renta vitalicia atípica, o más bien debería regularse como un contrato de prestación de servicios asistenciales sujeto a la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios. En este sentido, la falta de una regulación específica plantea riesgos de inseguridad jurídica, por lo que algunos expertos reclaman una ley marco de vivienda colaborativa sénior o, al menos, un régimen jurídico protector similar al previsto para las residencias privadas en la Ley 39/2006³².

32 Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia.

3. Valoración económica y social.

Desde el punto de vista financiero, este modelo permite a muchos mayores maximizar el valor de su pensión o patrimonio sin necesidad de recurrir a la hipoteca inversa ni a la venta de su vivienda. A menudo se configura como una alternativa atractiva para personas solas, viudas o sin herederos forzosos, y promueve el envejecimiento activo y comunitario. Además, el modelo permite afrontar de forma colectiva los costes crecientes de la dependencia y los cuidados de larga duración, integrando servicios de asistencia a un coste menor que el que tendría cada persona individualmente. También se ha observado que fomenta una mejor calidad de vida, reduce el aislamiento y favorece el apoyo mutuo entre los convivientes.

4. Experiencias prácticas y expansión del modelo.

En España, proyectos como Trabensol (Madrid), Convivir (Navarra) o La Muralleta (Valencia) han sido pioneros en este tipo de fórmulas, además, algunas Comunidades Autónomas, como el País Vasco o Cataluña, han comenzado a incentivar estos modelos a través de ayudas públicas a cooperativas o reservas de suelo dotacional.

A nivel internacional, la atención al envejecimiento activo y al derecho a una vivienda digna ha dado lugar, en varios países europeos, a soluciones innovadoras que integran la cohabitación voluntaria, el cuidado comunitario y la autogestión. Estos modelos, en muchos casos, han evolucionado como respuesta tanto al alto coste de las residencias tradicionales como al aislamiento residencial que sufren muchos mayores. Alemania, Países Bajos y Dinamarca han liderado esta tendencia.

a) Alemania: el modelo de *Senioren-Wohngemeinschaften* y cooperativas asistidas.

En Alemania, existen diversas modalidades de convivencia sénior agrupadas bajo el concepto de *Wohngemeinschaften* (WG)³³, que incluye tanto residencias compartidas como cooperativas de vivienda para mayores. Como características de este modelo alemán podemos destacar las siguientes:

-Las *Senioren-WGs* son viviendas compartidas autogestionadas, en las que entre 6 y 12 personas mayores conviven compartiendo espacios comunes y contratando de forma colectiva servicios asistenciales (enfermería, fisioterapia, limpieza, etc.).

33 Sirvan como ejemplo los modelos disponibles en las siguientes páginas web (consultados el 13 de junio de 2025):
<https://www.springer-seniorenwg-online.de/hof-und-umgebung/infos-zum-bauernhof>
<https://www.korian.de/pflege-und-betreuung/wohnen-pflege/senioren-wohngemeinschaften/>

-Las fórmulas más avanzadas adoptan la forma jurídica de cooperativas de uso, en las que los socios aportan un capital inicial y gozan de un derecho de uso vitalicio no transmisible. La propiedad suele estar en manos de la cooperativa.

Las entidades locales y regionales (*Länder*) apoyan activamente estos proyectos, proporcionando subvenciones, asesoramiento técnico y acceso preferente al suelo público. En muchas ciudades (Berlín, Hamburgo, Friburgo), existen redes municipales de apoyo al *cohousing* sénior, como la plataforma *Förderprogramm Gemeinschaftliches Wohnen* - de Berlín.

Existen normas específicas que regulan la prestación de cuidados a través de servicios móviles comunitarios, adaptando el sistema sanitario y de dependencia a estos formatos. Todo ello conlleva una serie de ventajas como son: menores costes que las residencias privadas; alto grado de autonomía y participación del residente; Reducción del aislamiento social e integración urbana en barrios normales, no en periferias.

b) Países Bajos: el ejemplo de *Knarrenhof* y la cultura del *care together*.

En los Países Bajos, la política pública favorece desde hace décadas la cohabitación de personas mayores en comunidades interdependientes, promovidas tanto por el Estado como por asociaciones sin ánimo de lucro. El modelo más destacado es el *Knarrenhof* (literalmente, "el patio de los viejos")³⁴ una red de viviendas agrupadas en torno a un jardín o patio central, con espacios comunes para la vida en comunidad. Se basan en la idea de "vivir juntos, cuidarse juntos" (*samen wonen, samen zorgen*). Las viviendas se construyen con financiación cooperativa o pública, y los usuarios participan en la planificación arquitectónica desde el inicio. El gobierno central y los municipios ofrecen incentivos fiscales, subvenciones y reservas de suelo para estos proyectos.

c) Dinamarca: la legislación sobre *bofællesskaber*.

Dinamarca es el país pionero en Europa en regular los *bofællesskaber* (comunidades de convivencia), surgidos en los años 70 y desarrollados actualmente en múltiples variantes, muchas de ellas específicas para personas mayores³⁵. Estos

34 Para un análisis más detallado de esta figura, véase RUSINOVIC, K., VAN BOCHOVE, M., VAN DE SANDE SENIOR, J.: "Co-Housing in the Netherlands: Benefits and Drawbacks for Its Residents", *Int J Environ Res Public Health*, 2019 Oct 8;16(19):3776 consultado en <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/31597278/> el 13 de junio de 2025. Sirva como ejemplo el modelo disponible en la siguiente página web (consultada el 13 de junio de 2025): <https://inbo.com/en/projects/knarrenhof-zwolle-gouda/>

35 De hecho, en 1985, Charles Durrett acuñó el término *cohousing* basándose en el concepto danés de *bofællesskaber*, "-comunidades vivas"- (introducido por el arquitecto Jan Gudmand-Høyer en los años 60 y que se caracteriza por viviendas privadas agrupadas con extensión de espacios comunitarios) Tras años de investigación en Dinamarca, Charles Durrett y Kathryn McCamant, introdujeron el concepto en Estados Unidos con el influyente libro *A Contemporary Approach to Housing Ourselves* (1989). Sobre este tipo de

proyectos son impulsados por cooperativas o asociaciones vecinales con apoyo técnico del Estado danés. La legislación permite una cesión a largo plazo del derecho de uso sobre la vivienda, sin necesidad de compra directa, lo que reduce barreras de entrada. Estas comunidades cuentan con servicios compartidos asistenciales y un modelo de gobernanza comunitaria formalizado mediante estatutos. El modelo forma parte de la estrategia nacional de cuidados del envejecimiento y se considera una alternativa estructural a la institucionalización.

VII. CONCLUSIÓN.

La hipoteca inversa se perfila como un instrumento financiero-social de gran potencial en el siglo XXI, marcado por el envejecimiento poblacional. Cuando es bien utilizada – con prudencia, conocimiento y amparo legal – puede mejorar la calidad de vida de los mayores, activando recursos dormidos (la vivienda) en su beneficio, sin que ello suponga abusos ni desprotección. España cuenta con un marco legal pionero desde 2007 y una experiencia incipiente que ha ido madurando entre errores y aciertos. La próxima década será decisiva para consolidar este producto. Si se logran los ajustes normativos propuestos y se extiende la educación financiera al respecto, podríamos hablar próximamente de un crecimiento significativo de las hipotecas inversas. Esto representará, en definitiva, más hogares de personas mayores disfrutando de tranquilidad económica gracias a una herramienta que hace veinte años era desconocida en nuestro país. La combinación de prudencia jurídica, iniciativa privada y apoyo público podrá hacer de la hipoteca inversa un verdadero pilar complementario de la seguridad económica en la vejez, garantizando que nuestros mayores puedan “envejecer en casa con dignidad y con recursos suficientes”, que es el objetivo último que subyace a este instrumento.

comunidades, véase <https://www.sbst.dk/bolig/bygge-og-bofaellesskaber/bofaellesskaber/> (consultado el 13 de junio de 2025)

BIBLIOGRAFÍA

ANGUITA RÍOS, R.M.: "Regulación relativa a la hipoteca inversa según la Ley 41/2007, de 7 de diciembre", *Diario La Ley*, 2008-I, pp. 1589-1607.

ARNAIZ, R.: "El principio de transparencia material y el control de su cumplimiento en las hipotecas inversas. Deficiencias regulatorias y propuestas de mejora", en AA.VV.: *Cuestiones hipotecarias e instrumentos de previsión. El impacto del Derecho de la Unión Europea* (dir. por A. APARICIO SANZ), Marcial Pons, Madrid, 2021, pp. 195-216.

BENITO OSMA, F.: "La Hipoteca Inversa vinculada a Seguros", *Rev.Ibero-Latinoam. Seguros*, vol 33 (61) 2024, pp. 99-118.

consultada el 1 de junio de 2025.

BERNAL ALCOVER, J.F.: "Las participaciones preferentes", en AA.VV.: *Jurisprudencia sobre hipotecas y contratos bancarios y financieros. Análisis de la jurisprudencia reciente sobre préstamos, créditos, cláusulas de préstamos hipotecarios, contratos bancarios, tarjetas, productos financieros y usura* (dir. por C.C. CASTILLO MARTÍNEZ), Tirant lo Blanch, Valencia, 2019, pp. 989-1008.

BERROCAL LANZAROT, A.I.: "La venta de la nuda propiedad y la hipoteca inversa como instrumentos al servicio de las personas mayores", en AA.VV.: *Vivienda y colectivos vulnerables*, (dir. por M^a D. CERVILLA GARZÓN e I. ZURITA MARTÍN), Aranzadi, 2022, pp. 387-410.

BERROCAL LANZAROT, A.I.: "La renta vitalicia como instrumento económico de protección para las personas mayores y discapacitadas", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 802, 2024, pp. 981-1068.

CHIA, N.C. Y TSUI, A.K.: "Reverse mortgages as retirement financing instrument: an option for "Asset-rich and cash-poor", *Singaporeans, SCAPE Working Papers Series*, núm. 3, 2005, pp. 23-45.

DOLING, J.: "How would housing wealth perform as a pension?", DEMHOW project *Demographic Change and Housing Wealth*, University of Birmingham, Brussels, 2010, pp 3-29.

ESTUPIÑÁN CÁCERES, R.: "La hipoteca inversa y otros productos financieros en torno a la vivienda de las personas mayores", en AA.VV.: *Marco jurídico y social de las personas mayores y de las personas con discapacidad*, (coordinado por M^a. D. DÍAZ PALAREA y D. SANTANA VEGA), Editorial Reus, S.A. Madrid, 2008, pp. 197-211.

FEDERAL FINANCIAL INSTITUTIONS EXAMINATION COUNCIL: *Reverse Mortgages Products: Guidance for Managing Compliance and Reputation Risks*. Docket No.2009-0001. Washington.

FERNÁNDEZ-SANCHO TAHOCES, A.S. "La nueva oportunidad de la hipoteca inversa", *Revista Boliviana de Derecho*, núm. 31, 2021, pp. 157-170.

GARCÍA RODRÍGUEZ, J.M^a.: "Los retos jurídicos de la hipoteca inversa", *CEFLegal. Revista Práctica de Derecho*, núm. 266, 2023, pp.29-48. <https://doi.org/10.51302/ceflegal.2023.18593> ,consultado el 26 de mayo de 2025.

GÓMEZ DE LA SERNA Y VIÑAL, R. Y ALONSO-CUEVILLAS FORTUNA, I.: "Hipoteca inversa: Capitalizando la vejez", *El Consultor Inmobiliario*, núm. 100, Sección Actualidad profesional, Editorial LA LEY, 2009, pp. 123-137.

HANCOCK, R.: "Can housing wealth alleviate poverty among Britain's older population?", *Fiscal Studies*, 19(1), 1998, pp. 249-272.

HERAS HERNÁNDEZ, M^aM.: "El seguro privado de dependencia como mecanismo de previsión voluntaria de la dependencia", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 716, 2009, pp. 2863-2909.

HERRÁN GONZÁLEZ, R.: "Hipoteca inversa y figuras afines", Portal mayores, Informes núm.49, 2006

(<http://www.imsermayores.csic.es/documentos/documentos/herranzhipoteca-01.pdf>) consultado el 30 de mayo de 2025.

IÑIGO ARROYO, L.: "La hipoteca inversa (Disposiciones Adicionales 1^a y 4^a de la Ley 41/2007)", en AA.VV.: *La reforma del Mercado Hipotecario y otras medidas financieras en el contexto de la crisis económica* (coord. por E. MUÑIZ ESPADA), Edisofer, 2009, pp. 323-356.

JIMÉNEZ CLAR, A. J.: "La hipoteca inversa como instrumento de protección social", *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, núm. 113, 2009, pp. 97-142.

LA FUENTE, J.A., y SERRANO, P.: "Cómo complementar la pensión utilizando la vivienda en propiedad", McGrawhill, 2022.

MANZANO FERNÁNDEZ, M^aM.: "La hipoteca inversa en el marco de la ley de regulación del mercado hipotecario", en AA.VV.: *Homenaje al profesor Manuel Cuadrado Iglesias*, tomo II (coord. por J. GÓMEZ GÁLLIGO), Aranzadi, Pamplona, 2008, pp. 1201-1231.

MARTÍN PÉREZ, J.A.: “La hipoteca inversa: la vivienda como instrumento de protección económica de personas mayores o dependientes (especial referencia a la responsabilidad hipotecaria)”, *LANDAS, International Journal of Land Law and Agricultural Science*, núm.. 5, 2011, pp. 26-33.

MARTÍNEZ CÁRDENAS, B.M. y TERNERA BARRIOS, F.: “De las garantías tradicionales a las garantías derivadas”, *Opinión Jurídica*, vol. 10, núm. 19, Medellín, Colombia, 2011, pp. 181-194.

MARTÍNEZ VELENCOSO, L.M^a.: “El contrato de renta vitalicia”, en AA.VV.: *Derecho Civil II (Obligaciones y Contratos)* (coord., por J.R. DE VERDA Y BEAMONTE), 6^a ed. Tirant lo Blanch, Valencia, 2023, p. 568.

MIQUEL SILVESTRE, J.A.: “Hipoteca inversa: algunas hipótesis de conflicto”, *Diario La Ley*, núm. 6924, 2008, pp. 1920-1922.

NIETO CAROL, U.: “Claves actuales de la denominada hipoteca inversa”, *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, núm. 12, 2020, págs. 372-390.

PARRA LUJÁN, M^aA.: “Los principios generales de la Ley 41/2007, de 7 de diciembre, de modificación de la Ley del Mercado Hipotecario y otras normas del sistema hipotecario”, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 711, Madrid, 2009, pp. 261-349.

PEREA GONZÁLEZ, Á.: “Autoatención y mercado hipotecario: la hipoteca inversa protegida”, *Actualidad Civil*, núm. 9, 2020, pp. 45-62.

PEREÑA VICENTE, M.: “La protección de la vivienda habitual en los supuestos de sobreendeudamiento y dependencia”, *Actualidad Civil*, núm. 16, 2008, pp. 1-19.

QUESADA SÁNCHEZ, A.J.: “La hipoteca inversa: ¿una opción realmente atractiva?”, *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, núm. 81, 2009, pp. 135-148.

QUIROZ MUÑOZ, S. A.: “La hipoteca a la inversa: la destrucción axiológica a cargo de los mercados regulatorios financieros”, *Derecho Público Iberoamericano*, n.º 24, 2024, pp. 137-151.

ROCA GUILLAMÓN, J.: “La hipoteca inversa como medio de protección económica de los mayores”, en AA.VV.: *La familia en el derecho de sucesiones: Cuestiones actuales y perspectivas de futuro*, (coord. por A.L. REBOLLEDO VARELA), Dykinson, S.L. Madrid, 2010, pp. 657-694.

RODRIGUEZ DE ALMEIDA, M^a. G.: “Hacia la flexibilización de la hipoteca: La hipoteca flotante como nueva hipoteca de máximo” en AA.VV.: *Homenaje al*

profesor Manuel Cuadrado Iglesias, tomo II (coord. por J. GÓMEZ GÁLIGO), editorial Aranzadi, Pamplona, 2008, pp.1113-1150.

RUBIO TORRANO, E.: "De la ley que define la hipoteca inversa y regula otras muchas cosas", *Aranzadi civil*, núm. 3, 2007, pp. 2558-2561.

RUSINOVIC, K., VAN BOCHOVE, M., VAN DE SANDE SENIOR, J. "Co-Housing in the Netherlands: Benefits and Drawbacks for Its Residents", *Int J Environ Res Public Health*, 2019 Oct 8;16(19):3776 consultado el 13 de junio de 2025 en <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/31597278/>

SERRANO DE NICOLÁS, A.: "Régimen jurídico de la hipoteca inversa", *Revista de Derecho Privado*, núm. 92, 2008, pp. 33-61.

VAÑO VAÑO, M^a J.: "Aproximación al régimen jurídico de la Hipoteca Inversa", en AA.VV.: *Estudios de derecho del mercado financiero. Homenaje al profesor Vicente Cuñat Edo*, Universidad de Valencia, 2010, pp. 579-591.

ZURITA MARTÍN, I.: "La nueva normativa reguladora de la hipoteca inversa", *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 707, 2008, pp. 1275- 1320.