

ÁNGEL COMINGES

Fundador y Consejero Delegado de Óptima Mayores



“Todos queremos dejar algo a nuestros herederos, y con la hipoteca inversa es posible”

Ángel Cominges lleva 15 años comercializando hipotecas inversas en España, unos vehículos financieros con los que Óptima Mayores llega ahora a todas las provincias y que permiten al jubilado complementar su pensión pública y mantener la propiedad de su vivienda sin que sus descendientes padezcan un menoscabo en la herencia

Por Isabel Acosta. Fotos: Nacho Martín

El fundador y consejero delegado de Óptima Mayores, Ángel Cominges, es un pionero. Supo adelantarse en España a una práctica destinada a generalizarse. Detectó la necesidad de mayor liquidez que aqueja a muchos jubilados y proporcionó para ellos -a través de Óptima Mayores- productos financieros que permitan convertir su patrimonio inmobiliario en dinero efectivo. Su lema es ayudar a que los pensionistas vivan mejor.

Falta didactismo entre la población en general y los pensionistas en particular sobre cómo convertir su vivienda en 'cash'. Hay confusión sobre las distintas figuras. ¿Por qué? España es el país de Europa más indicado para productos de este tipo porque es donde más se ha ahorrado en vivienda. El 89% de los mayores de 65 años tiene vivienda propia en España, el ratio más alto de Europa occidental. En Óptima Mayores somos especialistas

en todos los productos que permitan obtener liquidez a partir del patrimonio inmobiliario, que básicamente son la hipoteca inversa, la venta con alquiler vitalicio -que algunos denominan *vivienda inversa*, sin mucho sentido semántico- y la compraventa, pero en vez de con cesión, o sea con alquiler vitalicio, con cesión de usufructo vitalicio. Solamente en la primera se mantiene la propiedad. En la hipoteca inversa se pone la casa como garantía, y tiene una característica importantísima: el cliente puede cancelar la operación en cualquier momento. El banco no puede exigir la devolución de la deuda hasta un año después del fallecimiento a sus herederos, que han recibido la casa, con lo cual, como siempre vale más que la deuda, la venden, devuelven el dinero al banco y se quedan con la diferencia.

¿No es sorprendente que en un país como España, donde hay ese nivel de vivienda en propiedad, de cultura de comprar, haya tan poca incidencia de estos productos?

tes en lista de espera. Por eso hemos desarrollado un nuevo producto superclaro, sencillo y que vamos a distribuir de forma masiva. Además, tenemos una calculadora en nuestra web, que no pide ni datos privados, ni email, gratuita y, por cierto, la única que existe en español. Sólo pide la edad y la del cónyuge, si es el caso de un matrimonio, y el valor estimado de la vivienda, y ofrece tres alternativas: un capital de golpe, una renta vitalicia, o una combinación de ambas.

¿En qué consiste el nuevo producto?

Sobre una casa que valga, por ejemplo, 600.000 euros, le vamos a prestar de media el 30% del valor. Entonces, en ese caso, le prestamos 200.000 euros de golpe. No lo tiene que devolver. No hay cuotas de amortización, como en cualquier otro préstamo. No lo tiene que devolver, insisto. ¿Quién lo tiene que devolver? Los herederos en el plazo de un año tras el fallecimiento. En el 98% de los casos, los herederos venden la casa en ese año, le devuelven el di-

“El 67% de las consultas que nos hacen son de hijos que buscan para sus padres una situación económica más desahogada”

“Convertir la vivienda en liquidez mejora la calidad de las personas mayores, y además la ley otorga ventajas fiscales”



Sí, y esto es porque la banca española no se ha decidido a comercializar este producto de forma masiva. En Óptima Mayores llevamos 15 años trabajando este tipo de productos. Nuestra labor es conseguir las mejores condiciones para los clientes: les hacemos un asesoramiento de su situación económica, financiera y de su esperanza de vida. Somos una consultora actuarial, y vamos a recomendar a cada cliente la opción que más le interese. Mayoritariamente la que más interesa es la hipoteca inversa, porque a la gente le gusta mantener la propiedad. La hipoteca inversa está supervisada por el Banco de España, y la tiene que emitir y comercializar una entidad supervisada. Lo que ocurre es que no hay ninguna entidad bancaria o aseguradora, que también están autorizadas para comercializar hipotecas en España, que haya decidido comercializarlas de forma masiva. Y por eso lo desarrollamos nosotros y tenemos clien-

nero al banco y se quedan con la diferencia. ¿Qué hemos conseguido? Que el jubilado haya convertido su casa en un plan de pensiones.

¿Por qué la banca es tan recelosa de introducir más estos productos?

Hay varios motivos, pero el principal es de un mal entendido riesgo reputacional, porque a los bancos con las cláusulas suelo, las preferentes, las multivisa, les han golpeado. Les preocupa dirigirse a un colectivo que es sensible. Nosotros no hemos tenido nunca ningún problema ni ninguna reclamación porque tenemos un proceso de venta estandarizado a nivel europeo que hemos denominado STR-seguro, transparente y responsable. Vamos a ayudar a que se contrate con total confianza y seguridad. Si no, no contratamos.

Igual que hay mucha cultura de compra en España, también es verdad que el miedo es

libre, y el cliente teme perder la casa, desamparar a sus hijos... ¿Qué les diría?

Que se asesoren bien. Nosotros somos un asesor independiente, y vamos a defender sus intereses, vamos a poner un mapa con todas las alternativas y cuál es la que más le conviene. Todos queremos dejar algo a nuestros herederos. Pues con la hipoteca inversa le vas a dejar herencia. Un dato: el 67% de los que nos llaman son hijos, son ellos quienes nos proponen transformar la casa en liquidez si ven que la pensión de jubilación es escasa.

¿Y no haría falta una regulación, o una mayor transparencia en la valoración de los precios de la vivienda?

Sí, pero se lo encargamos a una sociedad de tasación independiente homologada por el Banco de España. Igual que en una hipoteca normal. Hacemos un estudio previo, para no incurrir en coste de tasación, que luego se separa muy poco de la tasación oficial. Si interesa al

Sí, estamos en contacto con el Ministerio de Economía y con el Banco de España. Hay un objetivo muy claro, que es promover el diálogo entre la industria y las instituciones para construir un mercado. Trabajamos constantemente desde hace 15 años para que esto sea una realidad en España. Y ahora hemos dado un gran salto haciendo accesible este producto a prácticamente todo el territorio nacional. Antes solamente lo podíamos vender en 4 o 5 capitales de provincia, ahora lo podemos vender en 240 localidades. Vamos a llegar a todas las provincias.

¿Cuál es la tipología a partir de la cual una vivienda puede optar a estos productos?

Que el valor mínimo sea de 150.000 euros. Hasta ahora eran 200.000, y hemos bajado el umbral. Vamos ampliando el público objetivo, el universo de clientes posible.

En realidad es como un producto de 'segunda oportunidad', para personas que a lo me-

“Es esencial buscar una buena asesoría porque cada propietario necesita un estudio particular”

“El 98% de los herederos de hipoteca inversa vende la casa, liquida con el banco, y se queda con la diferencia”



cliente, entonces ya encargamos la tasación oficial. En cuanto a legislación, estamos a la vanguardia europea en hipoteca inversa. Pertenece a una asociación, EPPARG (European Pensions and Property Asset Release Group). Aprobamos un decálogo de buenas prácticas y trabajamos para que a nivel europeo se desarrolle la hipoteca inversa con todas las garantías. Y aquí tenemos exenciones fiscales importantes, porque el legislador, consciente de que se trata de un producto llamado a mejorar la calidad de vida de personas mayores, le dota de excepciones fiscales. La más importante es la exención del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados. Nosotros queremos que haya una legislación específica para hipoteca inversa, y en eso estamos trabajando también.

¿Han tenido también conversaciones con el Gobierno en este sentido, máxime tras el espaldarazo del Banco de España?**jor no planificaron su jubilación y ahora se ven con poca pensión...**

Totalmente. Hay que planificar la jubilación de antemano, pero el que no ha ahorrado, ¿qué hace? Si tiene casa, exactamente, tiene otra oportunidad. Gracias a la hipoteca inversa podrá, y es muy buena noticia que la gente haya ahorrado en casas, es un buen activo. Una casa es una gran inversión. La hipoteca inversa es la solución para los que no han ahorrado y ya tienen 65 o están cerca.

Por último, seguimos sin recibir la 'carta naranja', la que informa de la futura pensión. ¿Esto entorpece las decisiones de ahorro?

Por supuesto. La gente tiene que saber cuánto va a tener de pensión para poder organizar y hacer su planificación financiera vital, que es lo que precisamente nosotros hacemos a nuestros clientes.