

# “Más de 45.000 mayores de 65 podrían cada año incrementar sus ingresos gracias a su vivienda”

**Ángel Cominges Rodríguez-Carreño** Presidente de Óptima Mayores

Óptima Mayores es líder en España de soluciones de monetización de la vivienda, productos poco conocidos en nuestro país y que, sin embargo, pueden ayudar (y mucho) en la economía de nuestra jubilación

**E**n España, el 89% de los mayores de 65 tienen una vivienda en propiedad, y ya existen soluciones que permiten convertir una parte del valor de esa vivienda en un complemento a la pensión para mejorar la calidad de vida en la jubilación. Por supuesto sin renunciar a seguir disfrutando de la vivienda. Conversamos con D. Ángel Cominges Rodríguez-Carreño, que ostenta el cargo de Presidente de Óptima Mayores.

*Toda la vida trabajando, cotizando y, cuando llega la jubilación, nos damos cuenta de que la vida soñada no nos la podemos permitir. ¿Es lo que está pasando en estos momentos?*

No se puede generalizar ya que existen más de nueve millones de jubilados en España, pero sí es un hecho que existe un elevado porcentaje de nuestra población que encaja con el argumento que acaba de exponer. La inflación, la subida de los tipos de interés y una dependencia excesiva de la pensión pública están agudizando más esa sensación de falta de liquidez para poder vivir la jubilación que queremos; aunque no todo son malas noticias. Existe una gran cantidad de ahorro en forma de vivienda, especialmente por parte de los mayores de 65 años.

**¿Qué servicios ofrece Óptima Mayores?**  
Asesoramos a nuestros clientes para conseguir la liquidez que necesitan a través de diferentes alternativas de monetización de la vivienda que en cada momento existan en el mercado. Alternativas que les permiten obtener ese dinero extra sin tener que renunciar a seguir viviendo en su casa. Hablamos de hipoteca inversa, venta de nuda propiedad y venta con alquiler. Analizamos las circunstancias personales y económicas de cada cliente y hacemos un completo estudio comparativo con las mejores alternativas para cada caso concreto, en el que detallamos las ca-

racterísticas y condiciones de cada una de ellas. Nuestro asesoramiento lo hacemos extensible a hijos o asesores de cualquier tipo si es que los clientes lo requieren.

Además, hacemos un acompañamiento cercano durante el proceso, lo que implica vernos muchas veces con los clientes. Ayudamos a solucionar posibles trabas que puedan surgir en la tramitación, tales como problemas registrales, adjudicaciones de herencias, cancelaciones de cargas o de otro tipo, para poder llevar a término las operaciones.

En la actualidad, ya hemos asesorado a más de 40.000 personas en este tipo de soluciones. Nuestra intervención garantiza que el cliente toma la mejor decisión.

*La hipoteca inversa no es un producto demasiado conocido en España... ¿Qué aceptación está teniendo y qué papel está jugando Óptima Mayores en este sentido?*

Aunque cada vez se conoce más, todavía existen percepciones equivocadas sobre este producto. Una gran parte de la gente piensa todavía que al contratar una hipoteca inversa se pierde la propiedad y que el banco se queda con la casa. En Óptima Mayores hacemos un gran esfuerzo por darla a conocer, pues este producto puede mejorar la calidad de vida de decenas de miles de jubilados de manera inmediata. Este producto tiene un componente social y resulta inmensamente satisfactorio para nosotros el comprobar cómo cambia la vida de nuestros clientes.

El año pasado distribuimos el 90% de las operaciones de Hipotecas Inversas que se hicieron en España, y pretendemos seguir en la vanguardia en 2023.

*¿Nos podría poner algunos ejemplos de cómo funciona esta Hipoteca Inversa?*

Partamos de la base de ejemplos reales. Si tienes 75 años y una casa valorada en 300.000 euros, por ejemplo, podrías recibir casi 100.000 euros en unas 3 semanas, si lo quequieres es recibir todo el dinero el día de la firma. Todo ello, repito, sin necesidad de vender tu casa. Las cantidades varían tanto por la edad como por el valor de la vivienda, que debe ser superior a 150.000 euros. Cada caso es distinto y, por ese motivo, debe analizarse por un especialista con acceso a todas las ofertas del mercado. En Óptima Mayores disponemos de asesores especializados en toda España para ayudar a tomar la mejor decisión para nuestros clientes.

*Supongo que, cuando nos lo planteamos, nos asaltan muchas dudas. ¿Cuáles*



**“Asesoramos a nuestros clientes para conseguir la liquidez que necesitan a través de diferentes alternativas de monetización de la vivienda, de entre las que destaca la hipoteca inversa”**

**“El estudio comparativo y gratuito que realizamos al inicio aporta un gran valor a todos aquellos que se interesan por estos productos”**

*son las claves más importantes a la hora de contratar un producto de este tipo?*

Lo más importante es asesorarse bien y no contratar lo primero que nos ofrece una entidad. Debemos poder valorar diferentes opciones y que un asesor independien-

te valore nuestro caso y nos ayude a tomar la mejor decisión para nuestros intereses. En este sentido, el estudio comparativo y gratuito que realizamos al inicio aporta un gran valor a todos aquellos que se interesan por estos productos, pero también el asesoramiento y el acompañamiento posterior durante todo el proceso para ayudar con la documentación y posibles subsanaciones que hubiera que realizar.

*¿La Hipoteca Inversa es la solución para las pensiones del futuro?*

En Óptima Mayores estamos seguros de que se va a convertir en una herramienta más para planificar la jubilación, al igual que lo puede ser un plan de pensiones o cualquier otro producto de ahorro a largo plazo. La gran cantidad de ahorro que existe en vivienda hace prever un gran futuro para la hipoteca inversa. Todavía estamos lejos de países como Reino Unido, en donde cada año se realizan más de 45.000 nuevas hipotecas inversas. Allí es verdad que hay más cultura financiera y más población, pero el porcentaje de propietarios es muy inferior al de España. La evolución demográfica y el aumento de la esperanza de vida son otros factores que impulsan la normalización del producto.

Animo a todos aquellos que quieran saber cuánto dinero podrían percibir con una hipoteca inversa, ya sea para ellos mismos o un familiar, que lo calculen en nuestra página web.