

La hipoteca inversa

**SALOMÓN
KALMANOVITZ**



LA HIPOTECA INVERSA ES UNA FORMA de circular una propiedad que está fuera del mercado por la ocupación que sus dueños hacen de ella como vivienda. Un banco u otra entidad financiera estará dispuesta a adquirirla, a cambio de garantizar un flujo de ingresos a sus dueños, con la garantía de que cuando mueran pase a ser propiedad del financista. Es una buena solución para personas mayores que no quieren dejar herencia o no tienen herederos, pero que viven en pobreza al dejar de contar con ingresos laborales.

Según el decreto del Gobierno, ambos cónyuges deben ser mayores de 65 años para clasificar al programa. La expectativa de vida de los hombres en Colombia es 74 años y la de las mujeres de casi 80 años, lo que significa que el flujo de ingresos deberá cubrir unos 15 años del más longevo. Malagón afirma que se descontará a una tasa entre 3 y 6 % anual. Si tomamos por ejemplo un apartamento de \$500 mi-

llones, la liquidación al 6 % anual daría un flujo mensual de \$2'500.000. Si se impone el interés de que sea el 3 % anual, entonces el flujo se reducirá a \$1'250.000 mensuales. Es obvio que el Estado debiera favorecer una renta del 6 % anual a favor de los que están vendiendo adelantadamente su vivienda para garantizarles unos ingresos dignos.

Hay unos puntos críticos de la propuesta que deben ser encarados adecuadamente por el Estado. En primer término, el valor de la propiedad debe establecerlo un perito que no sea el interesado en adquirirla y que defienda los intereses del vendedor. El ministro Malagón asegura que así será. “Los hogares tendrán el derecho de conocer todos los parámetros con los que se calculó la renta mensual, absolutamente todas las condiciones del producto previo a su adquisición”. Que no pase como con las AFP que prometieron el oro y el moro, pero salieron con unas pensiones paupérrimas de las que hoy se quejan miles de sus jubilados.

Los entes financieros poseen información asimétrica no solo en la evaluación de la propiedad, sino de sus perspectivas futuras que no tienen por qué compartir con su cliente. En el contrato se establecen ajustes anuales por inflación que pro-

togen los ingresos reales de la pareja.

Imaginemos ahora que los propietarios mueren a los diez años de iniciado el negocio, ajustado con un rendimiento del 5 % anual. En términos de flujo de caja el banco habrá pagado \$250 millones, así que obtiene una utilidad bastante grande. Es la típica ganancia ocasional que no fue generada por una especial habilidad sino por un accidente. Infortunadamente, los legisladores debilitaron tanto la figura en el código tributario, permitiendo que los privados se quedaran con toda clase de ganancias extraordinarias. Si alguno de los cónyuges alcanza a sobrevivir 20 años, entonces el banco no obtendrá ninguna utilidad del negocio, pero es improbable según la estadística de expectativa de vida femenina ya comentada.

Malagón utiliza la frase “Libertad de elegir” —quizá sacada de un libro de Milton Friedman y Rose Friedman, renombrada pareja de economistas de la derecha norteamericana— para titular su columna en *El Espectador* del 16 de junio. Esa facultad de elegir que poco tienen las personas más pobres, que les sobra a los más ricos y que ojalá puedan utilizar los adultos mayores de clase media empobrecida para tener una fuente digna y segura de ingreso hasta su muerte.