



**UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO**

Economía

Facultad de Economía y Finanzas

**FACTIBILIDAD DE DESARROLLAR HIPOTECAS
REVERTIDAS EN EL PERÚ**

**Trabajo de Suficiencia Profesional
presentado para optar al Título Profesional de
Licenciado en Economía**

**Presentado por
Martín Sebastián Beck Díaz
Sebastián Mauricio Portugal Elías**

Lima, febrero de 2025



REPORTE DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO
FACULTAD DE ECONOMÍA Y FINANZAS

A través del presente, la Facultad de Economía y Finanzas deja constancia de que el Trabajo de Suficiencia Profesional titulado *FACTIBILIDAD DE DESARROLLAR HIPOTECAS REVERTIDAS EN EL PERÚ* presentado por MARTIN SEBASTIAN BECK DIAZ, identificado con DNI N° 74689303, y SEBASTIAN MAURICIO PORTUGAL ELIAS, identificado con DNI N° 70745043, para optar al Título Profesional de Licenciado en Economía, fue sometido al análisis del sistema antiplagio Turnitin el 3 de noviembre de 2025. El siguiente fue el resultado obtenido:

Beck, Martin Portugal, Sebastian CAEF 2024 VF2

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	4%
2	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
3	Submitted to Universidad del Pacifico Trabajo del estudiante	<1%
4	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	<1%

De acuerdo con la política vigente, el porcentaje obtenido de similitud con otras fuentes se encuentra dentro de los márgenes permitidos.

Se emite el presente documento para los fines estipulados en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Economía y Finanzas.

Lima, 13 de noviembre de 2025.


Juan Francisco Castro
Decano
Facultad de Economía y Finanzas

RESUMEN

La hipoteca inversa es un préstamo con garantía hipotecaria de determinada vivienda, el cual generará una renta mensual al prestatario, contra el inmueble donde el prestatario vive. No obstante, el pago del crédito es exigible y la garantía ejecutable al fallecimiento del titular. La siguiente investigación se enfoca en revisar la factibilidad de desarrollar hipotecas revertidas en el Perú. Al respecto, actualmente existe un marco regulatorio vigente desde el año 2019. La baja proporción de peruanos en edad de retiro que recibe una remuneración da pie a buscar nuevas alternativas para mejorar la calidad de vida. La evidencia muestra que las principales dificultades para implementar este producto están relacionadas con la falta de desarrollo legal, las características de las garantías inmobiliarias y los sesgos culturales del adulto mayor. Finalmente, se encuentra que, si bien hay un marco regulatorio vigente, las condiciones de mercado tanto por el lado de la oferta como la demanda no son suficientes para desarrollar este producto financiero en el país.

Palabras clave: Perú, hipoteca reversa, pensión complementaria, inteligencia financiera, regulación.

ABSTRACT

The reverse mortgage is a loan with a mortgage guarantee of a certain home, which will generate a monthly income for the borrower, against the property where the borrower lives. However, payment of the credit is due and the guarantee is enforceable upon the death of the owner. The following research focuses on reviewing the feasibility of developing reverse mortgages in Peru. In this regard, there is currently a regulatory framework in force since 2019. The low proportion of Peruvians of retirement age who receive remuneration gives rise to seeking new alternatives to improve quality of life. The evidence shows that the main difficulties in implementing this product are related to the lack of legal development, financial education and the strong cultural attachment to property seen as inheritance or legacy. Finally, it is found that although there is a regulatory framework in force, market conditions on both the supply and demand sides are not sufficient to develop this financial product in the country.

Keywords: Peru, reverse mortgage, complementary pension, financial intelligence, regulation.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	ii
ABSTRACT.....	ii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	4
1.1 La Hipoteca Revertida: Concepto, Tipos y Características.....	4
1.2 Hipoteca Revertida en Perú: Ley N° 30741 y Normas Aplicables	5
1.2.1 Ley de la Hipoteca Revertida en el Perú	6
1.2.2 Reglamento de Ley y Resolución SBS	7
1.3 Limitaciones y Riesgos sobre la Hipoteca Revertida	8
1.3.1 Costos Complementarios y de Implementación	9
1.3.2 Estado de la Garantía	9
1.3.3 Proceso de Ejecución de Garantía	10
1.3.4 Riesgos al Prestamista	11
1.3.5 Sesgos del Prestatario	13
CAPÍTULO II. EVIDENCIA EMPÍRICA	14
2.1. La experiencia asiática.....	14
2.2. La experiencia estadounidense.....	15
2.3 La experiencia latinoamericana.....	16
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	19
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	20

INTRODUCCIÓN

Hace pocos meses, el INEI emitió el último informe técnico respecto a la Situación de la Población Adulta Mayor, correspondiente al tercer trimestre de 2024. Del mismo, se pueden obtener tres resultados: (i) la evolución demográfica de los últimos 50 años muestra una clara tendencia de envejecimiento de la población peruana; (ii) solo cerca del 50% de adultos mayores forman parte de la PEA, (iii) en promedio, 2 de cada 3 adultos mayores no se encuentran afiliados a ningún sistema de pensión (ni público ni privado). Si a eso se le suma la cifra de 80% de adultos mayores con problemas de salud crónica, la conclusión es preocupante: cada vez existen más peruanos adultos que jóvenes, que no disponen de ingresos laborales y peor aún, que no disponen de un flujo vitalicio para afrontar su última etapa de vida. (INEI, 2024).

El contexto demográfico expuesto no es específico a Perú; en general, la cobertura de las necesidades vitalicias de los adultos mayores es uno de los problemas de la sociedad moderna. En esa línea, se ha generado la tendencia de crear mecanismos de autoatención en base al patrimonio personal del adulto mayor; es decir, que los adultos mayores puedan utilizar sus propios recursos y activos para auto asistirse, sin requerir de subsidios vitalicios ni depender de una asistencia social externa. Dentro de los recursos disponibles, uno de ellos es el instrumento financiero denominado hipoteca revertida o inversa (HR), proveniente del derecho anglosajón con el nombre de *reverse mortgage*. (Nieto, 2020).

En términos simples, la hipoteca inversa es un préstamo con garantía hipotecaria de determinada vivienda, el cual generará una renta mensual al prestatario, contra el inmueble donde el prestatario vive. No obstante, el pago del crédito es exigible y la garantía ejecutable al fallecimiento del titular. Esto genera un producto financiero interesante para un adulto mayor, cuyo objetivo promedio debería apuntar al asegurar una vida cómoda en el aspecto financiero (jubilación), a la par de vivir tranquilo en su propia vivienda. (Agad, 2012).

La hipoteca inversa pareciera alinearse a la realidad socioeconómica del adulto mayor en el Perú. Tal es el caso que, en nuestro país, ya se encuentra regulada por ley con normativas aplicables. No obstante, a la fecha ninguna institución financiera ofrece el producto. Este hecho genera la interrogante de si la falta de mercado se explica por el lado de la oferta, puesto que la demanda se encuentra identificada y disponible (adulto mayor). Por otro lado, un cuestionamiento más generalizado sería si el producto es factible en sí para el mercado financiero peruano, o solo es un intento más de legislación sin efectividad. (Morisaki, 2020).

En otros países, la evidencia empírica muestra que las principales dificultades para implementar este producto están relacionadas con la falta de desarrollo legal, de educación financiera y el fuerte arraigo cultural a la propiedad vista como herencia o legado. En general, las HR no han tenido mucha acogida por los factores mencionados; sin embargo, casos con mayor éxito relativo,

como Corea del Sur, lo lograron gracias a leyes de protección al consumidor ante deudas no esperadas por desvalorización de los inmuebles.

El objetivo de este trabajo es exponer el producto de hipoteca inversa para el contexto peruano, y las limitaciones que generan el cuestionamiento de su factibilidad y desarrollo. La aproximación que se sigue es social, económica y legal, esta última relevante puesto que la normativa puede haber sido creada, pero al mismo tiempo carecer de diversos factores relevantes para la implementación del producto. Asimismo, se revisa también el desarrollo que ha tenido el producto en otros países (desarrollados y en vías de desarrollo) para comprender qué factores generaron que el producto sea factible en mercados extranjeros.

De este modo, se busca identificar si la ausencia de su oferta responde a la realidad del adulto mayor y a la ley creada, antes que a la estructura del producto en sí mismo. La hipótesis propuesta sigue que sí es factible el desarrollo de hipotecas inversas en el Perú, sujeto al cumplimiento de determinadas condiciones e incentivos en los ofertantes (instituciones financieras), demandantes (población del adulto mayor) y reguladores (instituciones públicas correspondientes). Asimismo, se busca señalar qué variables deben considerarse entre los actores de mercado, a fin de ser apoyadas mediante un *policy making* adecuado.

El trabajo se divide en tres secciones. En la sección 1 se expone el marco teórico del trabajo, recurriendo al concepto de hipoteca inversa, su legislación vigente con comentarios añadidos, así como al análisis de los limitantes y riesgos que puedan estar inviabilizando la generación de mercado. La sección 2 detalla los principales resultados y evidencia empírica del desarrollo de la hipoteca revertida en otros países, tanto de la región latinoamericana como de países desarrollados. Finalmente, la tercera sección refiere a las conclusiones y recomendaciones de la literatura revisada, y de las condiciones requeridas para que la implementación de hipotecas revertidas en Perú sea una realidad.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

1. 1. La Hipoteca Revertida: Concepto, Tipos y Características

La comercialización de productos similares a la hipoteca revertida data de alrededor del año 1930 en Inglaterra, siendo que el formato más conocido empezó a tomar forma por 1965, también en Europa. (De França & Araújo, 2024). Como concepto, la hipoteca inversa es un producto financiero del segmento hipotecario, el cual permite generar liquidez sobre un bien inmueble empleado para vivienda, contra un crédito por repagar. En una hipoteca regular, el prestatario realiza pagos periódicos al prestamista en base al capital brindado como deuda, mientras que, en la hipoteca inversa, es el prestamista quien brinda pagos periódicos (o *upfront*) al prestatario.

El repago de la hipoteca revertida se realiza una vez el deudor fallezca, sea a través de la ejecución y venta del inmueble en garantía, o mediante el pago de la deuda acumulada a través de los herederos de la propiedad inmueble. (Concha & Lladó, 2013). Como crédito, las hipotecas revertidas aplican dentro de la categoría de *non recourse loans*. Esto refiere a que, ni los prestatarios (ni sus herederos) están obligados a ceder ningún otro activo mobiliario o inmobiliario contra la deuda, ni al momento de evaluación ni al momento del cobro de la deuda. (Knaack, Miller & Stewart, 2020).

Hoekstra y Dol (2021) explican la naturaleza del instrumento en base a la siguiente proposición: mucha de la riqueza de los adultos mayores se encuentra acumulada o invertida en sus bienes inmuebles; en específico, el bien empleado como vivienda. Frente a ello, es esperable un interés (o en algunos casos, necesidad) de volver “líquida” esa riqueza acumulada en activos, a fin de disponer de un mayor nivel de ingresos para su última etapa de vida. De esta manera, el producto de hipoteca revertida puede emplearse como un instrumento alternativo o complementario, a fin de mejorar la situación financiera de un grupo de la población vulnerable. Es un producto que permite a adultos mayores generar liquidez de su patrimonio inmobiliario personal (vivienda), sin la necesidad de venderlo o de mudarse. (Knaack, Miller & Stewart, 2020).

En mercados extranjeros, el producto ha tomado distintas formas que varían en base a las condiciones ofrecidas por la entidad prestamista. No obstante, Boehm y Ehrhardt (1994) engloban los tipos de hipoteca revertida según la forma de pago acordada. La primera es la de tenencia o vitalicia, en la cual la cuota pagada al prestatario se realiza bajo una frecuencia definida (comúnmente mensual) durante la vida del deudor, o mientras que éste ocupe la vivienda. El segundo tipo de hipoteca revertida funciona con un plazo definido, donde la figura puede parecer contraintuitiva al no necesariamente pensionar al adulto mayor durante toda su vida remanente. El tercer tipo funciona con una línea de crédito definida, de la cual se pueden hacer cobros bajo determinado tope, dando así mayor flexibilidad sobre el uso de fondos. Este último responde al

requerimiento de un mayor fondeo ante eventualidades o situaciones de emergencia (como complicaciones de salud).

Asimismo, también son clasificables según la tasa de interés, que puede ser fija o variable (vinculada a algún índice, por ejemplo), así como por la aplicación del saldo de pago. Por ejemplo, si bien en Perú los remanentes ante una venta por encima de la deuda total son transferidos a los herederos o beneficiarios, en el mercado estadounidense existen contratos donde el remanente es repartido incluyendo al prestamista.

La evaluación de un potencial cliente de hipoteca revertida no requiere *per se* una evaluación ni requerimiento crediticio de nivel de ingresos, historial crediticio, entre otras variables. Esto ocurre porque el repago principal -o esperable- del crédito no depende directamente de la capacidad financiera del prestatario, sino del valor potencial de la garantía a ejecutarse, la cual ya es de propiedad del deudor. (Nakajima & Teleyukova, 2013). Esto genera un beneficio relevante para los adultos mayores a nivel de elegibilidad, ya que, con solo disponer de su vivienda, y que la misma cumpla con las condiciones exigidas por el prestamista, pueden acceder al préstamo (dejando de lado los requerimientos tradicionales del crédito hipotecario). (Caplin, 2000).

Sobre el monto del crédito, Concha y Lladó (2013) definen los siguientes criterios para su cálculo: (i) el valor actual de la vivienda, (ii) la expectativa de apreciación (o depreciación) del valor de la vivienda, (iii) la tasa de interés aplicable y de mercado, y (iv) la esperanza de vida del prestatario. Un factor adicional es el costo asociado al préstamo, asumido en parte por el prestatario y el prestamista: costos de colocación y de cierre, primas de seguro, saneamiento del inmueble (de aplicar), entre otros. Todas estas variables deben ser evaluadas por la entidad financiera bajo sus parámetros máximos de riesgo, bajo la premisa de que el rendimiento máximo a obtener sobre el instrumento está limitado por el valor futuro de la vivienda. Asimismo, se debe tomar en cuenta una aproximación más de precio que de valor, puesto que en la ejecución de bienes inmuebles no necesariamente se obtiene el precio tasado. (Knaack, Miller & Stewart, 2020).

1.2. Hipoteca Revertida en Perú: Ley N° 30741 y Normas Aplicables

Tanto el prestatario como el prestamista deben acatar ciertos requerimientos y compromisos mutuos, sujetos a la legislación aplicable de su país correspondiente. Es importante que se cuente con un marco normativo definido, para que cada contraparte cuente con herramientas legales suficientes durante el plazo del producto ofrecido. (Delgado, 2023). En Perú, la hipoteca revertida se encuentra regulada por tres normas: la Ley N° 30741 (abreviada como “La Ley” para este

trabajo), su reglamento aprobado en setiembre 2018 por el Ministerio de Economía y Finanzas mediante Decretos Supremos N° 202-2018-EF y N° 243-2019-EF (“El Reglamento” para este trabajo) y la Resolución SBS N° 4838-2019 emitida en octubre 2019.

1.2.1 Ley de la hipoteca revertida en el Perú

La Ley se encuentra redactada en nueve artículos, de los cuales se analizarán los relacionados al objetivo de este trabajo, añadiendo comentarios específicos sobre posibles carencias o imprecisiones. Estas últimas deben ser modificadas a fin de generar un mayor nivel de factibilidad en la creación del mercado de hipotecas revertidas.

Los Artículos 1, 2 y 5 exponen la definición aplicable de hipoteca inversa para la norma. Asimismo, se indica el objeto de Ley: normar el uso de la hipoteca inversa, como una alternativa para obtener ingresos adicionales (llámense complementarios) a la pensión y no como fuente principal para la subsistencia del grupo de personas objetivo. (Delgado, 2023). Independiente de las condiciones transadas entre el ofertante y demandante, no se debe entender este producto como un reemplazo a la pensión vitalicia, sea por la afiliación a un sistema de pensiones o no:

“Por la hipoteca inversa, una entidad autorizada, comprendida en el artículo 5 de la presente ley, otorga un crédito a favor del titular o titulares del derecho de propiedad sobre un inmueble contra la afectación en garantía hipotecaria del referido inmueble, siendo el reembolso del crédito exigible y la garantía ejecutable al fallecimiento del referido titular o titulares.” (Ley N° 30741, Art.2, 2018).

Asimismo, se define a los ofertantes del producto en el mercado: empresas de operaciones múltiples, empresas bancarias, empresas financieras, cajas municipales y rurales, compañías de seguros, empresas administradoras hipotecarias, entre otros (Artículo 5).

El Artículo 8, y los numerales 8.1. y 8.2. del Reglamento, especifican que la figura de hipoteca inversa puede estar acompañada de la contratación de un seguro complementario, el cual le permita al prestatario disponer de renta vitalicia completa (en caso el plazo del crédito expire antes del fallecimiento del deudor). De solicitarse este seguro, su pago se realizará contra los fondos de la hipoteca revertida (Delgado, 2023). No obstante, esta opción puede encarecer significativamente el crédito para el deudor. Pese a no ser obligatorio, en mercados desarrollados como el español, las entidades ofertantes sugieren en varias ocasiones seguir dicha alternativa. Esto dependerá también de la realidad física y de salud de la persona, así como de su autopercepción de esperanza de vida, en contraste al plazo ofrecido por la entidad de la hipoteca revertida.

El Artículo 3 detalla los diez requisitos (incisos) adicionales a los requisitos generales mencionados en los otros Artículos, sobre los cuales se sujeta la hipoteca revertida. Entre los diez incisos, destacan para nuestra evaluación los siguientes:

- Inciso (b): Este inciso demanda como obligación al prestatario, que el predio a hipotecar esté asegurado contra todo tipo de daño, protegiendo así al prestamista. De esta manera, se dispondrá de recursos externos ante daños o eventualidades, buscando conservar el valor del bien durante el plazo del crédito. Sin embargo, no define un procedimiento a seguir en caso ocurra un siniestro con el prestatario en vida. Sería pertinente aclarar si el desembolso del seguro sería aplicable contra la reparación del inmueble, o si también pudiese emplearse en reducir exposición de deuda (mejora en la cobertura del prestamista). (Castellares, 2018). Al igual que el Artículo 8, este inciso genera un encarecimiento al producto hipotecario ofrecido de cara al prestatario.
- Inciso (e): la Ley enfatiza que el deudor puede realizar prepagos parciales y/o totales durante la vida del crédito, pese a ya estar cubierto por el Código de Protección y Defensa del Consumidor (Ley N° 29751). Desafortunadamente, esta flexibilidad para el prestatario puede significar un desequilibrio total del contrato, siendo el prestamista el principal perjudicado. Se enfatiza que toda colocación (activo) tiene como contrapartida un fondeo asociado (pasivo), por lo que el prepago de un préstamo de estas características puede afectar a la empresa financiera por el riesgo de descalce. Se genera un costo operativo adicional para recolocar el activo, bajo un contexto de mercado posiblemente distinto, susceptible también al riesgo de tasa de interés y riesgo cambiario. Más que proteger al consumidor, este apartado en la Ley desincentiva a la generación de mercado por parte de los ofertantes (Morisaki, 2020).

El Artículo 9 recoge el tema de “Régimen de transparencia, suministro de información y asesoramiento”, estableciendo que el prestamista debe comunicar y transparentar las características del producto financiero, sus riesgos, y en general cualquier información que requiera el prestatario. No obstante, al exigir que para el otorgamiento del crédito se acredite haber recibido asesoría de un profesional especializado, esta norma puede acabar generando sobrecostos al producto. Este agente debe haber sido validado por la SBS, y ser distinto a la entidad prestamista. Por otro lado, queda la interrogante de si hoy es viable encontrar especialistas en áreas comerciales, sobre un producto que no ha logrado generar mercado en el sistema financiero peruano.

1.2.2 Reglamento de Ley y Resolución SBS

El Reglamento de la Ley N° 30741 fue promulgado el 05 de setiembre de 2018 mediante el Decreto Supremo N° 202-2018-EF, y posteriormente modificado mediante el Decreto Supremo

N °243-2019-EF. Ambos decretos tuvieron como finalidad precisar las pautas de desarrollo establecidas en la Ley: operatividad bancaria y financiera, seguros contra daños que yacerán en el inmueble, las instituciones encargadas de la tasación del inmueble, los sucesos o eventos posteriores al fallecimiento del deudor, entre otros. Para el presente trabajo se destacan los siguientes agregados: (i) el titular del bien inmueble queda obligado a preservar el bien hasta su fallecimiento, obligándolo a la contratación del seguro contra todo riesgo, el pago de tributos correspondientes, y encargarse de los gastos generados por la constitución y ejecución del contrato; (ii) los actos que se realicen con inobservancia de lo estipulado en el contrato no afectarán la validez y efectos de la hipoteca inversa. Este último reduce las probabilidades de ocurrencia de actos dolosos que puedan afectar el desarrollo del contrato (por ejemplo, intentos de afectar el inmueble con cargas y/o gravámenes). (Morales, 2020).

Meses después del último decreto, se publicó la Resolución SBS N° 4838-2019, donde la entidad aprobó un reglamento con disposiciones complementarias para las operaciones de hipoteca inversa. Este documento aborda el tratamiento de aspectos prudenciales y contables, así como de conductas de mercado. Un aporte relevante fue el Artículo 3 de este último reglamento, referente a los lineamientos que se deben seguir para calcular el valor estimado de liquidación del crédito. En el mismo, se indica que se debe tomar en cuenta la probabilidad de cancelación o de prepago anticipado del crédito, haciendo alusión a que es un factor tan relevante como el valor del inmueble, tasa de interés y plazo estimado, para la evaluación de una hipoteca revertida.

De la normativa revisada, se han identificado ciertos vacíos o desbalances, algunos en detrimento del prestatario, y otros del prestamista. Si bien todo este marco normativo fue definido hace más de cinco años (con fallas o no), sigue sin existir un solo crédito de hipoteca revertida en el mercado. Esto nos lleva a la siguiente proposición: redactar una norma no es suficiente para generar la oferta y demanda en un mercado. Para un producto del tipo hipotecario, existen otros factores determinantes como las características de las viviendas y de su población, la idiosincrasia, entre otros, los cuales deben ser tomados en cuenta a la hora de legislar productos financieros. Asimismo, es importante tomar en cuenta el beneficio de todos los actores de mercado, puesto que en el análisis realizado se han levantado varias reglas que funcionan más como desincentivos a la oferta de este producto (Morisaki, 2020).

1.3 Limitaciones y Riesgos sobre la Hipoteca Revertida

Habiendo repasado la legislación vigente de la hipoteca revertida en Perú, se procede a exponer y evaluar parte de las limitaciones actuales que dificultan la generación de mercado de este producto financiero. Estas barreras están atadas también a riesgos diversos en los cuales quedan expuestos tanto el prestatario como el prestamista. La dificultad puede listarse en los siguientes

factores: los costos complementarios, la desconfianza en el sistema financiero y en productos financieros complejos, la idiosincrasia peruana, la posibilidad de prepago reglamentada por Ley, la deficiente regulación civil en procesos de desalojo, entre otros factores detallados a continuación.

1.3.1 Costos Complementarios y de Implementación

Si bien no existe un mercado de hipotecas revertidas en Perú para analizar, se puede prever algunos factores que aportan a que no se desarrolle uno. Caplin (2000) argumenta que el motivo principal que dificulta el desarrollo de este producto es el alto nivel de costos complementarios, comisiones y costos de colocación del crédito. Para el mercado norteamericano, estos costos pueden representar un 6.5% del valor de garantía, a ser asumido por el prestatario al ser debitado del monto en bruto del crédito (sujeto a las características del deudor y de la garantía). De esta manera, si bien se genera un flujo de ingresos periódico que apoye a la pensión del adulto mayor, esta figura puede ser considerada como una pérdida inmediata de patrimonio del deudor.

Asimismo, se resaltan los costos adicionales impuestos por la Ley en el contexto peruano, como el costo por seguro (de vivienda y de renta vitalicia), así como la obligación de obtener una asesoría especializada por un agente externo a la entidad prestamista del crédito hipotecario. El seguro implica un encarecimiento significativo, no solo por el monto que representa sobre el crédito a obtener, sino porque en Perú, solo alrededor del 3% de viviendas cuentan con un seguro contra todo riesgo. Del 97% de viviendas restantes, en caso haya un propietario interesado en el producto, este se enfrentará a un gasto que, por decisión o desconocimiento, no solía asumir en los años previos al crédito. (Morisaki, 2020).

1.3.2 Estado de la Garantía

La demanda elegible del mercado de hipotecas revertidas se delimita en base a la disponibilidad de garantías elegibles que posean los potenciales prestatarios. El requisito básico consiste en que la vivienda sea de propiedad de la persona a solicitar el préstamo por hipoteca revertida. Para el contexto peruano, esto significa una limitante significativa, donde la proporción de viviendas particulares asciende a 73% a cierre de 2023, con una ligera tendencia negativa durante los últimos años (representaba el 76% en 2013). (INEI, 2023).

No obstante, por vivienda particular se entiende a aquel inmueble cuya posesión es de su ocupante. Por lo tanto, no necesariamente cumple con el requerimiento de título de propiedad (inmueble inscrito en el Registro de Propiedad Inmueble de Registros Públicos a favor del posible prestatario). Es aquí donde la demanda elegible se acota aún más, ya que la informalidad inmobiliaria peruana es una realidad vigente en el país, significando así una barrera para la implementación de la hipoteca revertida. A cierre de 2023, tan solo el 55% de viviendas particulares contaban con un título de propiedad a favor del posesionario. (INEI, 2023). Sobre el

otro 45% de viviendas, el no disponer de un título de propiedad no necesariamente significa ilegalidad (como la usurpación). Esto se genera también por el acuerdo de compra tratado con su anterior propietario, la ubicación o características del inmueble, o la falta de formalización para disminuir costos. Si bien es factible seguir un proceso de saneamiento para calificar como elegible, este implica un costo adicional hacia el prestatario.

Siguiendo esta limitación, representantes del APESEG (Asociación Peruana de Empresas de Seguros) han recalcado que una de las principales dificultades para el desarrollo del producto es el alto nivel de viviendas no elegibles por falta de saneamiento (a nivel de propiedad y de construcción). Esto a su vez genera dos efectos: (i) desincentivo para las entidades financieras de ofertar el producto, (ii) incentivos a las entidades de que, en caso se genere el producto, se apuntaría únicamente a un portafolio de garantías inmobiliarias con ubicación estratégica y de buen cuidado (bienes “líquidos” a la hora de ejecutar). (Morisaki, 2020). Sin embargo, la iniciativa de generar un mercado de hipotecas revertidas nace también de apoyar a un sector sensible: adultos mayores que no poseen flujos de ingresos significativos, pero sí de su vivienda. Esto generaría desincentivos también al demandante, puesto que, al no disponer de un inmueble de características deseables, solo podrían acceder a créditos con montos acotados de cuotas a recibir. (Castellares, 2018).

1.3.3 Proceso de Ejecución de Garantía

De la literatura revisada, se pueden identificar tres posibles formas de repago para el crédito: (i) que los herederos cancelen el saldo de préstamo, posterior al fallecimiento del titular o beneficiario, (ii) la adjudicación directa del bien por parte del prestamista (regulado por el Artículo 12 del Reglamento), y (iii) la ejecución del inmueble mediante su venta o remate. El primer escenario no está bajo control directo del prestamista, mientras que el segundo está atado a determinadas condiciones a cumplir por el reglamento, además de ser un mecanismo no deseado por ofertantes de créditos hipotecarios (el negocio es financiero, no inmobiliario). Se intuye que el tercer escenario sería el predominante en el potencial mercado de hipotecas revertidas del Perú. Por ello, es importante entender las dificultades en el proceso de ejecución del inmueble.

El Artículo 14 del Reglamento resalta la facultad del prestamista de optar por la vía judicial. Sin embargo, seguir dicho proceso presenta un costo de oportunidad importante por sus implicancias a nivel monetario (costos), y de plazos (burocracia). Chávez y Lladó (2011) señalan que el plazo total de ejecutar un bien por la vía judicial puede prolongarse dependiendo del nivel de oposición del prestatario (o del responsable de cancelar la deuda). El tiempo mínimo estimado es de seis meses en caso no se presente oposición, y puede aumentar a más de tres años de ejercerse una defensa mediana (el plazo es aún mayor si la defensa es malintencionada). El Artículo 15 brinda la opción de la vía extrajudicial en caso los herederos no hayan cancelado la deuda en el plazo

establecido. Delgado (2023) señala que este medio de ejecución puede ser calificado como “acelerado”, omitiendo la carga procesal típica que conlleva el seguir un proceso ante el Poder Judicial.

Es importante resaltar que, siguiendo ambas vías, el valor de recupero promedio del inmueble es significativamente menor del valor inicialmente tasado. Incluso en la vía extrajudicial, la venta del predio debe realizarse como mínimo sobre el 75% del valor tasado del inmueble, buscando así la protección del prestatario (o herederos según aplique). Por la vía judicial, es común que la venta se concrete después de varias rondas de remate, llegando a un nivel cercano al 48% sobre el valor tasado del inmueble, afectando así el recupero de inversión del prestamista. (Castellares, 2018).

1.3.4 Riesgos al Prestamista

Existen riesgos específicos al prestamista que deben ser tomados en cuenta durante la evaluación de un producto financiero. En el caso de la hipoteca revertida, en líneas anteriores se mencionó el riesgo de prepago del deudor, atado a su vez al riesgo de descalce. Si bien por Ley no se puede denegar este derecho, sí se pueden plantear medidas que mitiguen el riesgo hacia el prestamista. El más frecuente, empleado en otros países, es desincentivar el prepago del crédito mediante penalizaciones por pagos anticipados, a fin de preservar el plazo originalmente establecido, el cual responde a la expectativa de vida de un adulto mayor (Morisaki, 2020). Para empresas como las compañías de seguros, es clave mantener un calce adecuado entre las inversiones efectuadas, ya que de ello depende el cumplimiento de sus obligaciones de carácter financiero con sus clientes, así como el rendimiento generado para la empresa.

Otro riesgo por considerar es el de la tasa de interés. Boehm y Ehrhardt (1994) proponen que, si bien factores como el desconocimiento del producto y la falta de contratos estandarizados desaceleran el crecimiento del producto, una barrera importante es el alto nivel de riesgo de tasa de interés para la hipoteca revertida (comparado a productos financieros tradicionales). Si bien la variación en la tasa de interés presenta un efecto menor en la etapa inicial de la hipoteca revertida, con un monto menor de deuda devengada, el efecto puede incrementarse significativamente hacia el vencimiento del crédito.

De esta forma, incrementos futuros en la tasa de interés de mercado impactan negativamente al margen financiero del producto. Mientras mayor sea el plazo de recupero del crédito, mayor será el riesgo de interés adherente al producto, motivo por el cual la esperanza de vida del deudor es una variable por destacar en la estructura de la hipoteca revertida. (Rivero, 2021). Este riesgo también cambia dependiendo del tipo de tasa de interés ofrecido. Con una tasa fija, se acentúa la volatilidad en el valor esperado de la inversión, así como en la rentabilidad adjunta. Con una tasa variable se puede mitigar el riesgo significativamente, pero a costo de generar un producto más

complejo de entender para el público objetivo, así como el riesgo de aumentar el valor de la deuda, afectando directamente al prestatario y sus herederos. (Sánchez, 2005).

Un riesgo que puede pasar inadvertido es el de riesgo moral. Un ejemplo práctico es sobre el cuidado y mantenimiento de las viviendas: al ser los deudores personas de baja disposición de liquidez, puede que no dispongan de un flujo suficiente para mantener un activo de alto valor (bien a hipotecar). Asimismo, puede darse el caso donde el deudor requiera de una liquidez mayor a la ofrecida por la hipoteca revertida contratada (gastos relacionados a su salud, por ejemplo). (Caplin, 2000). De esta manera, se generan incentivos para no cumplir con lo dispuesto por la normativa: conservar el buen estado de la vivienda hasta el fallecimiento del deudor. Por otro lado, la hipoteca revertida puede generar un sentido de “enajenación” del propietario sobre su inmueble, convirtiéndose en un agente ajeno al bien. Esto último sumado a que no se ejecutará el bien hasta el fallecimiento del deudor, crea incentivos a no cumplir con el cuidado adecuado o regular que brindaría normalmente el propietario a su vivienda. (Sánchez, 2005).

Otro riesgo es el de selección adversa. Este ocurre ante periodos largos de ocupación del inmueble, generados por una mayor (y no bien medida) expectativa de vida del deudor. Davidoff y Welke (2004) indican que el costo de oportunidad de fondeo para el prestamista puede que sea mayor a la tasa de revalorización de las garantías a ceder en las hipotecas revertidas. En caso los prestatarios logren permanecer en sus viviendas durante un plazo mayor al estimado, podrán disfrutar de un periodo libre de intereses bajo la premisa de que el bien se ejecutará a su fallecimiento. De igual manera, el riesgo moral y de selección adversa pueden ser mejor evaluados (y aplicables) a contextos donde exista el mercado de hipotecas revertidas. No se puede afirmar que dichos patrones de comportamiento necesariamente ocurrirán en el potencial mercado peruano. Sin embargo, es importante que las contrapartes los consideren en su evaluación, sobre todo los prestamistas (estos riesgos sustentan la tasa a imputar y los costos adicionales al préstamo).

Por otro lado, siempre debe considerarse el riesgo reputacional que enfrentan las entidades financieras sobre créditos de vivienda, más aún si el público objetivo consta de adultos mayores. De darse el caso de una negociación extrajudicial, es el prestamista quien realizará o coordinará la venta directa, siendo el principal agente expuesto al evento de desalojo de personas de la tercera edad, o incluso, núcleos familiares completos que posean el inmueble. (Morisaki, 2020). Asimismo, se pueden enfrentar a reclamos o denuncias por fraude como ha ocurrido en mercados desarrollados, para lo cual debe seguirse el proceso adecuado de transparencia atado a la legislación aplicable (en nuestro caso, la ley de la hipoteca revertida). (Knaack, Miller & Stewart, 2020).

Finalmente, se menciona también el factor de apreciación (o depreciación) del valor del inmueble, puesto que, al ser un crédito de largo plazo, el valor de recupero depende de la volatilidad de precios en el mercado inmobiliario. Una tendencia alcista sobre los precios de las garantías inmobiliarias genera incentivos tanto para la demanda como para la oferta en la generación de hipotecas revertidas. (De França & Araújo, 2024).

1.3.5 Sesgos del Prestatario

Se debe poner en relieve los sesgos que pueden enfrentar los adultos mayores frente a este producto. Morisaki (2020) argumenta que, en la literatura española, la caída en el desarrollo de mercado del producto se explica en parte por la complejidad de explicar el funcionamiento del crédito a un adulto mayor. Esto genera también desincentivos a generar subproductos estructurados (hipotecas revertidas alternas o con modificaciones) donde se pueda mitigar parte de los riesgos o dificultades tanto para el prestatario como para el prestamista.

Para un adulto mayor, es probable que durante sus años previos haya dependido de líneas crediticias con alguna entidad financiera. En la última etapa de vida, puede generarse el sesgo adverso al endeudamiento, más aún en personas que pasaron años amortizando deudas como las de un crédito hipotecario. Esto se acentúa si se generan restricciones adicionales, como los costos a asumir u obligaciones como el compromiso de mantenerse viviendo en la propiedad a habitar, con el riesgo natural de quedarse sin propiedad en caso incumpla con algunos de los compromisos. Esta limitación trata un aspecto más psicológico, donde el adulto mayor puede declinar ante la opción de una hipoteca revertida, por implicar nuevas responsabilidades (y dificultades) en sus últimos años de vida. (Caplin, 2000).

Adicional a ello, existe un componente cultural y de conservadurismo, donde el adulto mayor considere dentro de su decisión económica la herencia a dejar. Esto se acentúa en sociedades donde existen arraigos materiales, los cuales pueden surgir respecto a la vivienda actual del adulto mayor (bien de mayor valor a hipotecar). El otro escenario es que el bien pueda ser recuperado por los herederos, pero solo a cambio de la cancelación del préstamo (se hereda una deuda a coste de la generación de ingresos pasados a favor del fallecido). Este sesgo genera un mayor nivel de incertidumbre, afectando directamente a la decisión de suscribir una hipoteca revertida (Morales, 2020). Según Castellares (2018), estos sesgos son identificables en la sociedad peruana, dificultando así la masificación de un producto cuya demanda y oferta ya están acotadas por los riesgos intrínsecos.

Finalmente, la falta de educación financiera generalizada en el país y la idiosincrasia del potencial prestatario son variables que pueden considerarse en la evaluación de la hipoteca revertida. No obstante, se considera que dichas limitaciones también aplican para instrumentos financieros ya

activos en el mercado (tradicionales y complejos), por lo cual no deben ser enfatizados como los motivos principales a la ausencia de este producto.

CAPÍTULO II. EVIDENCIA EMPÍRICA

La presente sección tiene el fin de analizar las experiencias de implementación de hipotecas revertidas en distintas economías mundiales. Se busca resaltar los principales retos en aspectos económicos, demográficos, sociales y legales. Primero, se abordarán casos de países desarrollados en Asia, Norteamérica y Sudamérica.

2.1 La experiencia asiática

Empezamos por Japón, uno de los países con mayor promedio de edad en el mundo, donde se enfrenta una creciente necesidad de fuentes de ingresos para los jubilados. El gobierno japonés ha intentado promover las hipotecas inversas como una alternativa para complementar las pensiones, pero su adopción ha sido limitada. Green y Zhu (2017) analizaron la viabilidad de las hipotecas inversas en Japón mediante modelos estocásticos que incluían como principales variables a la longevidad, las tasas de interés y la evolución del mercado inmobiliario. Los resultados muestran que las hipotecas inversas tradicionales conllevan riesgos significativos debido a la alta esperanza de vida de los japoneses, lo que aumenta el período del contrato y, en consecuencia, el riesgo de tasa de interés por una mayor duración. Para mitigar este riesgo, el estudio recomienda una variante a plazo fijo en lugar de productos vitalicios.

Por otro lado, Kobayashi, Konishi y Takeishi (2017) encontraron que hay un fuerte arraigo cultural a la propiedad ligado a la herencia, el cual juega un papel clave en la baja demanda de hipotecas inversas. En Japón, muchas familias esperan heredar propiedades en lugar de verlas como activos líquidos para la jubilación. Este factor cultural, combinado con la volatilidad del mercado inmobiliario y la desconfianza en los productos financieros complejos, ha llevado a que el mercado de hipotecas inversas se mantenga relativamente pequeño. En respuesta a estos desafíos, algunas entidades financieras han comenzado a desarrollar modelos híbridos de hipotecas inversas, combinando préstamos con esquemas de rentas vitalicias.

En el caso de China, se construyó un programa piloto de hipotecas inversas en cuatro ciudades con el objetivo de proporcionar una fuente adicional de ingresos para su creciente población de adultos mayores. A pesar del respaldo gubernamental, la experiencia ha sido similar que en Japón. Wang y Kim (2014) analizaron las razones detrás de este fenómeno, identificando tres factores principales. Primero, una fuerte tradición de herencia. En la cultura china, la propiedad de la vivienda es vista como un legado para las futuras generaciones. Muchas familias consideran que sería una deshonra utilizar una vivienda como garantía de un préstamo que eventualmente

disminuiría el valor del patrimonio heredado. Segundo, desconfianza en las instituciones financieras. A pesar de una modernización financiera significativa, aún persisten altos niveles de desconfianza entre la población hacia productos nuevos y complejos como las hipotecas inversas. Tercero, bajo nivel de educación financiera. Muchos adultos mayores no comprenden completamente el funcionamiento de las hipotecas inversas generando preocupación sobre posibles fraudes y temor de perder la posesión de la vivienda en vida.

En contraste, el gobierno de Corea del Sur implementó su sistema de hipotecas inversas, conocido como JooTaekYeonKeum, en el año 2007. A diferencia de Japón y China, Corea del Sur ha experimentado un crecimiento gradual en la adopción de este producto financiero. Choi (2019) evaluó la rentabilidad de las estrategias de terminación anticipada de hipotecas inversas en el país y encontró que, aunque ha habido un aumento en la contratación de estos productos, su adopción sigue estando condicionada por varios factores. Uno de los principales desafíos identificados es el comportamiento de los precios inmobiliarios. La mayoría de los jubilados surcoreanos son propietarios de viviendas en áreas urbanas donde el valor de los inmuebles ha aumentado en los últimos años. Este factor ha generado incentivos para que las personas vendan sus propiedades en lugar de optar por una hipoteca inversa. Además, en períodos de volatilidad económica, muchas familias prefieren mantener su propiedad como un activo seguro en lugar de convertirlo en ingresos líquidos.

Kim y Lee (2012) también analizaron la participación en el programa de hipotecas inversas y encontraron que el desconocimiento del producto sigue siendo una barrera. A pesar de los esfuerzos del gobierno para educar a la población, muchos adultos mayores no comprenden completamente los beneficios y riesgos de las hipotecas inversas, lo que limita su uso. Sin embargo, a diferencia de Japón y China, Corea del Sur ha logrado mantener un mercado estable de hipotecas inversas gracias a políticas gubernamentales que han fomentado la confianza en el sistema financiero. La más destacada es una garantía para evitar que los prestatarios y sus herederos enfrenten deudas inesperadas si el valor de la propiedad cae por debajo del remanente del préstamo.

2.2 La experiencia estadounidense

En Estados Unidos se conoce al producto como Home Equity Conversion Mortgages (HECM), las cuales se encuentran disponibles desde 1988 bajo la Ley de Vivienda y Desarrollo Comunitario del año previo, teniendo como público objetivo a mayores de 62 años. La evidencia empírica sobre la implementación de las hipotecas inversas en Estados Unidos ha sido objeto de diversos estudios. Rasmussen, Megbolugbe y Morgan (1995) analizaron la demanda potencial de este producto utilizando datos del censo de 1990, enfocándose en individuos mayores de 69 años. Sus hallazgos indicaron que, aproximadamente, el 60% de los propietarios en este grupo etario

podrían beneficiarse en al menos un 10% de incremento en sus ingresos al optar por una hipoteca inversa; más de un tercio podría experimentar un aumento del 20%, y alrededor del 13% podría ver incrementos superiores al 50%.

Además, Davidoff, Gerhard y Post (2017) emplearon modelos econométricos para evaluar el nivel de formación financiera de los propietarios sobre las hipotecas inversas y cómo este conocimiento influye en su intención de utilizarlas. Los autores realizaron una encuesta a propietarios de 58 años o más en Estados Unidos, evaluando su comprensión sobre el HECM. Los resultados revelaron que, aunque la conciencia sobre las hipotecas inversas es alta, el conocimiento detallado sobre sus términos y condiciones es limitado. Mediante análisis econométricos, se encontró que los propietarios con mayor conocimiento y aquellos con pares que han utilizado hipotecas inversas muestran una mayor intención de considerar este producto. Además, se observó que los individuos que podrían beneficiarse más de las hipotecas inversas son aquellos que poseen menores ingresos; sin embargo, se evidencia una relación inversa entre dicha variable y el conocimiento financiero. Esto dificulta que el producto se transe.

Por último, Moulton, Haurin y Shin (2015) analizaron los factores que contribuyen al riesgo de crediticio en el programa HECM, utilizando modelos econométricos para identificar las características financieras y demográficas que aumentan la probabilidad de *default*. Los autores encontraron que, hasta 2014, aproximadamente el 12% de los prestatarios de hipotecas inversas en el programa HECM estaban en incumplimiento debido al impago de impuestos sobre la propiedad o seguros de hogar. Mediante un modelo probit bivariado que considera la selección del prestatario, se determinó que factores como un mayor porcentaje de fondos retirados en el primer mes del préstamo, puntuaciones de crédito más bajas, una mayor proporción de impuestos sobre la propiedad respecto al ingreso, y un historial de pagos atrasados en hipotecas o gravámenes fiscales, incrementan significativamente el riesgo de incumplimiento. Los autores sugieren que la implementación de criterios de suscripción basados en el riesgo, como la reserva de fondos para el pago futuro de impuestos y seguros, podría reducir las tasas de incumplimiento sin afectar sustancialmente la participación en el programa.

2.3 La experiencia latinoamericana

En Chile, la implementación de este producto ha sido objeto de estudio debido al envejecimiento de la población y las preocupaciones sobre la suficiencia de las pensiones.

Por un lado, Ruiz, Tapia y Donoso (2019) evaluaron los alcances sociales y económicos de implementar la hipoteca inversa en Chile. Utilizando la Encuesta de Protección Social (EPS) de 2009 y metodologías de simulación, los autores encontraron que aproximadamente el 70% de la población mayor de 65 años es propietaria de su vivienda, lo que representa un potencial significativo para la adopción de este instrumento. Las simulaciones indicaron que la hipoteca

inversa podría aumentar la liquidez de los hogares jubilados y reducir la pobreza en este grupo en un 15%. Sin embargo, se identificaron desafíos como la falta de conocimiento sobre el producto y posibles reticencias culturales relacionadas con la herencia de propiedades.

Por otro lado, Alonso, Lamuedra y Tuesta (2013) analizaron la potencialidad del desarrollo de hipotecas inversas en Chile como complemento pensionario. Utilizando datos de encuestas nacionales y proyectando escenarios hasta 2050, los autores encontraron que la incorporación de rentas vitalicias basadas en activos inmobiliarios podría incrementar las tasas de reemplazo de las pensiones en casi 30 puntos porcentuales. Este resultado refuerza la idea de establecer políticas que promuevan el uso de activos inmobiliarios como fuente de ingresos durante la jubilación. A pesar de estos hallazgos, la hipoteca inversa no está ampliamente disponible en Chile. Factores como la falta de regulación específica, el desconocimiento del producto por parte de la población y posibles reticencias culturales relacionadas con la herencia de propiedades han limitado su adopción.

En Colombia, la implementación de este producto ha sido objeto de análisis en diversos estudios académicos que evalúan su viabilidad y potencial impacto económico y social.

Alonso, Benavides, Carabalí y Sosa (2020) analizan la viabilidad de este instrumento en el país y destacan que la población colombiana es un atractivo mercado para implementar el producto por la carencia de pensiones en el sistema. Solo el 38% de la población en edad de retiro recibe algún tipo de remuneración. Sin embargo, existe un gran riesgo asociado a la precariedad de viviendas y la toma de posesión por parte de los bancos para poder liquidar el activo. El estudio sugiere que no solo los bancos ofrezcan el producto, sino también aseguradoras para poder garantizar el éxito de la hipoteca inversa en el país.

En México, la implementación de este producto ha sido objeto de análisis en diversos estudios académicos que evalúan su viabilidad y potencial impacto económico y social.

Un estudio realizado por Núñez Abaroa (2023) titulado “De la hipoteca inversa: un complemento pensionario en México” analiza la viabilidad de este instrumento en el país. La autora destaca que, aunque la hipoteca inversa podría ser una alternativa para mejorar los ingresos de los adultos mayores propietarios de vivienda, su implementación enfrenta desafíos significativos. Entre estos se incluyen la falta de conocimiento sobre el producto, posibles reticencias culturales relacionadas con la herencia de propiedades y la necesidad de un marco regulatorio adecuado. El estudio sugiere que es esencial promover la educación financiera y diseñar productos que se ajusten a las características y necesidades de la población mexicana para garantizar el éxito de la hipoteca inversa en el país.

Por otro lado, el Centro de Investigación Económica y Presupuestaria (CIEP) (2023) evaluó el potencial de la hipoteca inversa como mecanismo para aumentar los ingresos de los hogares propietarios de la tercera edad en la Ciudad de México y el Estado de México. El análisis indicó que el monto mensual que los adultos mayores podrían recibir a través de una hipoteca inversa en la Ciudad de México sería 52% mayor que la pensión promedio contributiva y 10 veces mayor que la pensión no contributiva en 2023. Sin embargo, también se enfatiza la importancia de establecer un marco regulatorio claro y de llevar a cabo campañas de educación financiera para fomentar la adopción de este instrumento.

Además, un análisis realizado por Herrera (2017) evaluó la figura de la hipoteca inversa en la Ciudad de México. El documento señala que la evidencia empírica muestra un potencial sustancial para incrementar los ingresos de los adultos mayores propietarios de vivienda, lo que podría contribuir a mejorar su calidad de vida y reducir la pobreza en la vejez. Sin embargo, también se enfatiza la importancia de establecer un marco regulatorio claro y de llevar a cabo campañas de educación financiera para fomentar la adopción de este instrumento.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objetivo de este trabajo fue exponer el producto de hipoteca inversa para el contexto peruano y las limitaciones que han dificultado la generación de mercado alrededor del producto (su factibilidad). De la revisión de literatura, se ha podido comprobar que el producto en sí mismo puede ser una herramienta útil para apoyar a un sector vulnerable como el de los adultos mayores. Si bien la hipótesis planteaba que sí era factible su implementación en el país, los resultados revisados y las barreras vigentes (sociales, económicas y legales) generan un contexto complicado para que se genere una primera hipoteca revertida hoy. Si bien los ofertantes tienen incentivos diversos para no comercializar el producto, la demanda también resulta escasa en términos de elegibilidad al crédito, principalmente por las características de las garantías a ofrecer para los créditos.

La normativa del país, la realidad del adulto mayor, los riesgos hacia el prestamista y las garantías disponibles para los créditos terminan por limitar la participación de cualquier contraparte. Asimismo, en otros países se ha comprobado que un rol más activo del Estado le da mayor viabilidad al producto (hecho que no sucede en el Perú). Sobre la legislación vigente en el país, se concluye que existen vacíos y restricciones que afectan principalmente a los ofertantes del producto. Si bien se pueden realizar modificaciones a la normativa, el cambio de Ley conllevaría un proceso más largo y político.

La hipoteca inversa está alineada con las necesidades de la población de tercera edad en Perú. Sin embargo, su implementación se ve obstaculizada también por la informalidad del mercado inmobiliario y la falta de incentivos claros para cada actor de mercado.

Una mayor concientización y asesoramiento sobre el producto, junto con incentivos para las instituciones financieras (apoyo gubernamental - políticas públicas) contribuirían a que se genere un mayor interés en mitigar los riesgos expuestos y la modificación de la Ley. La implementación de este producto no solo mejoraría el bienestar de los adultos mayores, sino que también fortalecería el sistema financiero y reduciría la carga sobre los sistemas de pensiones.

La adopción de la hipoteca inversa en Perú requiere una combinación de políticas públicas, educación y ajustes normativos que permitan superar las barreras actuales y convertirla en una opción financiera confiable. La experiencia internacional sugiere que un marco regulatorio sólido, junto con medidas de protección para los clientes, es fundamental para que este producto financiero cumpla con su objetivo de mejorar el bienestar económico de las personas mayores. Con una correcta implementación, la hipoteca inversa podría convertirse en un recurso importante para enfrentar los desafíos económicos y sociales de una población envejecida, garantizando así una vejez digna e independiente para quienes lo necesiten.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agadi, R., & Suvinjumar, S. (2012). Reverse Mortgage-An Ideal Financials Product for Senior Citizen. *International Journal of Management and Economics*, 1(5), 1-3.

Alonso, J., Lamuedra, M., & Tuesta, D. (2013). *Potentiality of reverse mortgages to supplement pension: the case of Chile* (No. 1311).

Boehm, T., & Ehrhardt, M. (1994). Reverse Mortgages and Interest Rate Risk. *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 22, 387-408

Caplin, A. W. (2000). Turning Assets Into Cash: Problems and Prospects in the Reverse Mortgage Market. *Pension Research Council*, the Wharton School, University of Pennsylvania.

Castellares Aguilar R. (2018). La hipoteca inversa: ¿crédito o renta vitalicia?. *Gaceta Civil & Procesal Civil*, número 59.

Chávez, G., & Lladó, J. (2011). Dificultades para la recuperación de Garantías Hipotecarias en el Perú. *Revista Moneda*(147), 4-8.

Choi, H. (2019). Analysis of Early Termination Strategies for Reverse Mortgages in South Korea. *Journal of the Korean Housing Association*, 30(1), 1-10.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2016). *Estudios sobre financierización en América Latina*.

Concha, M., & Lladó, J. (2013). La Hipoteca Revertida: Una Propuesta Para Mejorar el Acceso a las Pensiones en el Mercado Peruano. *Revista Moneda*(154), 24-28.

Green, R. K., & Zhu, H. (2017). The viability of a reverse mortgage market in Japan. *Journal of the Japanese and International Economies*, 43, 1-15.

Davidoff, T., Gerhard, P., & Post, T. (2017). Reverse mortgages: What homeowners (don't) know and how it matters. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 133, 151-171.

Davidoff, T., & Welke, G. (2004). Selection and Moral Hazard in the US Reverse Mortgage Industry. *SSRN Electronic Journal*

De França Carvalho, J. V., & Araújo, G. G. (2024). *A feasibility analysis of reverse mortgages in Brazil*. *Journal of Urban Management*, 13(1), 74-87.

Delgado, E. (2023). La hipoteca inversa y su funcionalidad en el Perú. *Revista Alithis*(1), 45-67

D. S. N° 202-2018-EF. (2018). Que aprueba el Reglamento de la Ley N° 30741, Ley que Regula la Hipoteca Inversa. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1687860-8>

- D.S. N° 243-2019-EF. (2019). Que modifican el Decreto Supremo N° 202-2018-EF, Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de la Ley N° 30741, Ley que regula la hipoteca inversa. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/por-instrumento/decretosupremo/20677-decreto-supremo-n-243-2019-ef/file>
- Herrera, S. (2017). Hipoteca inversa: aún falta por construir. Obtenido de BBVA Bancomer Research.
- Hoekstra, J., & Dol, K. (2021). Attitudes towards housing equity release strategies among older home owners: A European comparison. *Journal of Housing and the Built Environment*, 36(4), 1347-1366
- INEI. (2023). Viviendas particulares propias con título de propiedad, según departamento, 2013 - 2023. Recuperado de las estadísticas publicadas por el INEI
- INEI. (2023). Viviendas particulares propias, según departamento, 2013-2023. Recuperado de las estadísticas publicadas por el INEI
- INEI. (2024). Informe Técnico Situación de la Población Adulta Mayor - Tercer Trimestre 2024
- Kobayashi, M., Konishi, M., & Takeishi, K. (2017). Longevity risk and the viability of reverse mortgages in Japan. *Asia-Pacific Financial Markets*, 24(1), 1-16.
- Knaack, P., Miller, M., & Stewart, F. (2020). Reverse mortgages, financial inclusion, and economic development: potential benefit and risks. *World Bank Policy Research Working Paper*, (9134)
- Ley N° 30741. (2018). Ley que regula la hipoteca inversa. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1631374-1>
- Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. (2020). *Memoria justificativa*.
- Morales Canales, J. (2020). Hipoteca inversa: análisis y recomendaciones a raíz de su implementación en el Perú. Repositorio de la Universidad Ricardo Palma
- Morisaki, A. M. (2020). Propuestas legislativas que no funcionan: hipoteca inversa en el Perú. Repositorio de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Moulton, S., Loibl, C., & Haurin, D. (2017). Reverse mortgage motivations and outcomes: Insights from survey data. *Cityscape*, 19(1), 73-98.
- Nakajima, M., & Teleyukova, I. (2013). Reverse Mortgage Loans: A Quantitative Analysis. *The Journal of Finance*, 911-950.

- Nieto, U. (2020). Claves actuales de la denominada hipoteca inversa. *Actualidad Jurídica Iberoamericana*, 19(1).
- Núñez Abaroa, F. (2023). De la hipoteca inversa: un complemento pensionario en México.
- Limón Astudillo, E. (2015). *Beneficio potencial de las hipotecas inversas en México*.
- Phang, S. Y. (2015). Singapore's housing policies: Responding to the challenges of economic transitions. *Singapore Economic Review*, 60(3), 1550036.
- Rasmussen, D. W., Megbolugbe, I. F., & Morgan, B. A. (1995). Using the 1990 public use microdata sample to estimate potential demand for reverse mortgage products. *Journal of Housing Research*, 1-23.
- Resolución S.B.S. N° 4838-2019. (2019). Aprueban Reglamento de la Hipoteca Inversa y modifican otras disposiciones. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/1818681-1>
- Rivero, V. D. G. (2021). Los retos de la hipoteca inversa. *Mediterráneo Económico*, (34), 321-346.
- Ruiz, J. L., Tapia, P., & Donoso, J. (2019). Alcances sociales y económicos de la implementación de la hipoteca inversa en Chile. Ruiz-Tagle, J. (2019). *Alcances sociales y económicos de la implementación de la hipoteca inversa en Chile*. Revista de la CEPAL, (129), 7-28.
- Sánchez, I. (2005). Diseño de hipotecas inversas en el mercado español. Madrid. *Estudios de I+D+I*(59).
- Wang, P., & Kim, J. (2014). The value of reverse mortgage loans: Case study of the Chinese market. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 1(4), 5-12.