



MANIFIESTO

El vendedor de vivienda en Navarra

Diez puntos antes de ponerla en el mercado, explicados con criterio técnico

Una guía honesta para que entiendas qué estás vendiendo antes de firmar el encargo, con datos verificados de fuentes oficiales.

ALU INMOBILIARIA

Plaza del Lago, 10 bajo · Sarriguren · 31621 Navarra
aluinmobiliaria@gmail.com · 664 677 288
aluinmobiliaria.com

Edición abril de 2026 · Departamento técnico ALU

Análisis y redacción: Alfonso Gaziano · Arquitecto colegiado COAVN n.º 3026

Carta de presentación

La mayoría de las personas vende una vivienda una o dos veces en la vida. Y, sin embargo, el proceso se aborda sin estructura.

Esta guía pone orden.

No pretende convencerte de vender. Pretende que entiendas qué estás haciendo antes de hacerlo.

Si tras leerla decides no vender la vivienda que ibas a sacar al mercado, habrá cumplido su función. Si decides venderla con criterio, también.

Un criterio general que atraviesa todo el manifiesto: vender una vivienda no consiste en acertar con el precio. Consiste en reducir incertidumbre antes de firmar la escritura. Las decisiones importantes no se toman el día de la firma. Se toman cuando entiendes qué vendes, qué tiene pendiente y qué te va a descontar la operación del precio bruto.

En Navarra coexisten tres planos normativos en la compraventa de vivienda. El primero es el derecho civil estatal: Código Civil, Ley Hipotecaria, Ley de Ordenación de la Edificación, Ley de Propiedad Horizontal. El segundo es el derecho civil foral navarro, la Compilación o Fuero Nuevo (Ley 1/1973, actualizada por Ley Foral 21/2019), cuyo Título XIV regula la compraventa con especialidades propias. El tercero es la normativa foral fiscal: Decreto Foral Legislativo 4/2008 del IRPF, Ley Foral 2/1995 de Haciendas Locales, Ley Foral 17/2025 de modificaciones tributarias para 2026. Cuando un asesor aplica solo normativa estatal sin verificar la foral, conviene parar y comprobar.

1.

Lo primero no es el precio

Es saber exactamente qué vendes

Vender empieza mucho antes de pedir visitas. Empieza por tener claro qué tienes entre manos. No el recuerdo de lo que compraste hace veinte años, sino lo que hoy dice la documentación oficial.

Hay cuatro fotografías que no coinciden del todo: la escritura de compra, la nota simple del Registro de la Propiedad, la ficha catastral y el certificado del administrador de la comunidad. Antes de poner precio, conviene tenerlas las cuatro en la mesa y leerlas juntas. Las discrepancias son frecuentes. Lo raro es venderlas sin haberlas comprobado.

El Registro es la fotografía jurídica. Catastro es la fiscal. Escritura es la histórica. Comunidad es la presente. Cada uno puede decir algo distinto. Si no lo verificas antes, lo verificarán el comprador y su notario, y cualquier desajuste se negociará contra el precio.

Apunte · Para qué sirve pedir la nota simple antes de poner el precio

La nota simple del Registro de la Propiedad (art. 222 Ley Hipotecaria, Decreto de 8 de febrero de 1946) se obtiene en minutos en registrar.org. Cuesta unos pocos euros. Muestra el titular real, las cargas pendientes (hipoteca viva, embargos, anotaciones, servidumbres), la superficie inscrita y la situación del inmueble. Si hay una hipoteca que dabas por cancelada pero no se ha cancelado registralmente, aparece ahí. Resolverlo antes de la venta, no durante.

2.

Limpia el historial registral

Las cargas se cancelan antes, no durante

Una hipoteca ya pagada al banco no está cancelada hasta que no se inscribe la cancelación en el Registro. Mientras la carga figure en la nota simple, el comprador la verá. Y su banco, si hay financiación, la verá también. En ese momento pedirán que la cancelación se tramite antes o a la vez que la compraventa. Retrasa la firma y suma coste.

Otras cargas habituales: anotaciones de embargo por deudas pasadas, condiciones resolutorias de operaciones antiguas, servidumbres no conocidas, afecciones urbanísticas o fiscales. Todas pueden condicionar la venta. Identificarlas pronto da tiempo a resolver o a negociar con criterio.

El coste registral de cancelar una hipoteca ya satisfecha suele moverse entre 80 y 150 euros por carga, más la gestoría del banco si se externaliza. Cifra pequeña. El problema no es el dinero; es el tiempo y la sorpresa.

3.

Habitabilidad y primera ocupación

Lo que permite que te den de alta los suministros

En Navarra, la comercialización de vivienda para uso residencial exige documentación técnica que acredite las condiciones mínimas de habitabilidad. La cédula de habitabilidad tradicional convive en la práctica con la licencia de primera ocupación o el informe técnico equivalente en los municipios que así lo regulan.

El comprador la necesitará para dar de alta los suministros a su nombre. Sin ella, no hay luz ni gas propios. Conviene revisar qué documento tienes, si está vigente, y si aplica renovación en tu municipio concreto.

En edificios recientes suele estar en la documentación entregada por el promotor. En vivienda usada, puede haberse extraviado. La reposición requiere inspección técnica y tasa municipal. Se resuelve, pero tiene tiempos.

4.

El certificado energético

Obligatorio antes de ofertar el inmueble

El Real Decreto 390/2021, de 1 de junio (BOE nº 131, de 2/6/2021), que deroga el Real Decreto 235/2013, obliga a disponer de certificado de eficiencia energética antes de ofertar en venta o alquiler cualquier vivienda, con excepciones tasadas. El anuncio de venta debe incluir la letra obtenida.

No es un trámite decorativo. El comprador recibe información sobre el consumo y emisiones previstas, y esa letra influye en su percepción de coste futuro. Una G o una F se traduce en descuento esperado sobre el precio. Una A o una B, en argumento comercial defendible.

El coste de emisión por un técnico competente ronda 100 a 250 euros para vivienda individual, con variaciones según superficie y zona climática. Válido por 10 años (5 años si la calificación es G).

Apunte · Qué obligaciones tiene Navarra más allá del RD 390/2021

Navarra cuenta con un Registro de Certificados de Eficiencia Energética gestionado por el Departamento autonómico competente en materia de energía. La inscripción del certificado en este registro es obligatoria antes de poder utilizarlo comercialmente. Algunos anuncios en portales no llegan a publicarse si no consta la referencia del certificado inscrito.

5.

Informe de Evaluación de Edificios

Si el edificio tiene cincuenta años o más, léelo antes de vender

En Navarra, los edificios residenciales con más de una vivienda y antigüedad igual o superior a cincuenta años están obligados a disponer de Informe de Evaluación de Edificios (IEE). Lo regula el Decreto Foral 108/2014, de 12 de noviembre (BON nº 225, de 17/11/2014), dictado inicialmente en desarrollo de la Ley estatal 8/2013, de 26 de junio, cuyos preceptos sobre IEE han sido refundidos posteriormente en el Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana.

El IEE evalúa el estado del edificio en conservación, accesibilidad y eficiencia energética. Si arroja deficiencias, son deficiencias de todo el edificio, no solo del piso que vendes. El comprador lo verá. Su banco lo verá.

Antes de sacar una vivienda al mercado en un edificio antiguo, conviene saber tres cosas: si existe IEE y cuál es su resultado, si hay obras acordadas en junta pendientes de ejecución o derrama abierta, y qué dicen las actas recientes de la comunidad. Un IEE favorable no elimina todo riesgo. Uno con deficiencias no impide vender. Lo que sí impide es presentar la operación con orden si no se ha leído.

6.

Certificado de estar al corriente con la comunidad

El administrador lo firma. El comprador lo pedirá

La Ley de Propiedad Horizontal (Ley 49/1960, art. 9.1.e), en su redacción vigente, exige al transmitente acreditar en la escritura estar al corriente en el pago de los gastos generales de la comunidad o expresar los que adeuda, aportando en ese momento la correspondiente certificación emitida por quien ejerza las funciones de secretario con el visto bueno del presidente. Sin ella, el notario no autorizará el otorgamiento salvo exoneración expresa por el adquirente.

Si hay derrama acordada y no pagada, o si hay deuda con la comunidad, el comprador puede verse afectado de forma solidaria en ciertos supuestos. Por eso lo exigirá. Si el edificio tiene derrama aprobada en junta para obras, conviene clarificar antes quién asume la parte aún no vencida.

El certificado se emite en el plazo máximo de siete días naturales desde su solicitud. Pedirlo al administrador con suficiente antelación evita retrasos en la firma.

7.

Fiscalidad del vendedor en Navarra

IRPF foral, plusvalía municipal y exenciones

En Navarra, al vender una vivienda pagas impuestos en dos administraciones distintas. A la Hacienda Foral de Navarra, por la ganancia patrimonial en el IRPF. Al ayuntamiento donde radica el inmueble, la plusvalía municipal (IIVTNU).

La ganancia patrimonial es la diferencia entre el valor de transmisión (precio de venta descontados los gastos propios del vendedor) y el valor de adquisición (precio de compra más gastos e impuestos pagados en su día más mejoras certificadas). Sobre esa ganancia se aplica la escala foral de la base liquidable especial del ahorro del IRPF, regulada en el artículo 60 del Decreto Foral Legislativo 4/2008, en la redacción dada por la Ley Foral 36/2022 y no modificada por la Ley Foral 17/2025. Los tramos vigentes para 2026 van del 20% al 28%.

El artículo 45 del propio Decreto Foral Legislativo 4/2008 prevé dos exenciones principales que pueden reducir sustancialmente la carga fiscal. La primera, por reinversión en vivienda habitual (art. 45.1): permite excluir de tributación la ganancia si se reinvierte el importe total obtenido en otra vivienda habitual en un plazo de dos años; con exención proporcional si la reinversión es parcial. La segunda, por reinversión en renta vitalicia para mayores de 65 años (art. 45.3): límite 240.000 euros por persona, plazo de seis meses desde la transmisión.

A diferencia del régimen estatal (art. 33.4.b LIRPF), el Decreto Foral Legislativo 4/2008 no prevé una exención automática por edad para la transmisión de la vivienda habitual sin reinversión. Si tienes 65 años o más y quieres excluir de gravamen la ganancia, la vía foral es la reinversión, bien en vivienda habitual, bien en renta vitalicia.

La plusvalía municipal se regula en la Ley Foral 2/1995, de 10 de marzo, de Haciendas Locales de Navarra, modificada por la Ley Foral 20/2021, de 29 de diciembre (BON nº 294 de 31/12/2021), para introducir el método de incremento real como alternativa opcional al método objetivo cuando aquel sea inferior. Cada ayuntamiento aprueba su ordenanza fiscal con coeficientes y tipos dentro de los límites de la ley foral. Un mismo piso tributa diferente en Pamplona, Burlada o Barañáin.

Apunte · Los plazos que suelen romperse

La exención por reinversión en vivienda habitual exige reinvertir dentro de los dos años anteriores o posteriores a la transmisión. Se cuenta desde la fecha de escritura. Si se compra primero otra vivienda con crédito puente, cuenta también como reinversión si encaja en plazo. La exención por renta vitalicia exige constituir la renta en un plazo de seis meses desde la transmisión. Pasado el plazo, la exención se pierde aunque el importe acabe en renta vitalicia por otra vía.

8.

Precio con criterio

El precio firme lo marca el mercado, no la ilusión

El precio al que salga tu vivienda al mercado no es el precio al que se venderá. Lo demás es convicción. Entre el precio pedido inicialmente y el precio firme hay una horquilla que depende del estado, la ubicación, la documentación, la competencia activa en la zona, el ciclo de mercado y la paciencia del vendedor.

Salir por encima de mercado alarga el tiempo en cartera. Y cada mes adicional en cartera, cuando el mercado te ha visto ya, tiene coste. El coste de que el comprador serio descarte la ficha por sobreprecio evidente. El coste de las rebajas posteriores, que comunican al mercado justo lo contrario de lo que quisieras.

Una valoración técnica inicial sirve para poner un rango razonable de salida y para saber hasta dónde se puede negociar. No es adivinación: es comparar transacciones reales recientes en tu zona, leer la oferta activa competidora y aplicar criterios objetivos de ajuste.

9.

Costes que la operación descuenta del precio

Lo que sí o sí sale del precio bruto

Del precio anunciado al dinero que ingresas en cuenta hay un trayecto. Estos son los costes propios del vendedor que conviene tener en cuenta desde el primer día.

Certificado energético, en torno a 100–250 euros. Cancelación registral de la hipoteca, si aplica, 80–150 euros de registro más gestoría bancaria, 50–200 euros. Plusvalía municipal, variable según municipio y años de tenencia. IRPF sobre la ganancia patrimonial, según la escala foral del ahorro (del 20% al 28%). Honorarios de intermediación, si hay agencia, habitual entre el 3% y el 5% más IVA del 21%. Y los gastos de notaría, que aunque por costumbre asume el comprador, el artículo 1455 del Código Civil prevé reparto distinto salvo pacto en contrario.

La diferencia entre lo que crees que vas a cobrar y lo que realmente te queda suele estar en este bloque. Cuantificarlo antes de firmar el encargo evita sorpresas al llegar a la mesa.

10.

La venta como proyecto

Orden, documentación, precio, canales y acompañamiento

Vender bien una vivienda no es publicar fotos bonitas en un portal. Es proyecto. Y como proyecto, se puede ejecutar con orden o sin él. La diferencia se ve en los tiempos, en el precio firme y en el número de imprevistos.

Orden documental es tener los cinco documentos mínimos antes de salir: nota simple actualizada, certificado energético inscrito, documentación de habitabilidad, certificado al corriente con la comunidad y, si hay edificio antiguo, IEE disponible. Con esto en la mano, cualquier comprador serio cierra la operación con confianza.

Orden fiscal es saber qué ganancia esperada tienes, qué exenciones puedes aplicar, cuánto pagará tu IRPF y qué plusvalía municipal liquidará tu ayuntamiento. Con esto sabes qué vas a ingresar en limpio.

Orden de precio es salir con un rango defendible y saber hasta dónde se puede mover. Con esto evitas quedar atado a un precio mal calculado.

Orden de canales es elegir dónde se publica, cómo se gestionan visitas, qué filtro se aplica a los compradores y cómo se documentan las ofertas. Y orden de acompañamiento es tener a tu lado a alguien que no solo venda, sino que entienda lo que vende. La diferencia entre un agente y un equipo técnico se nota en los matices que importan.

CIERRE

Cierre

La mejor venta es la que se hace con orden. Y el orden se construye antes.

Si después de leer esto decides vender, que sea con criterio. Si decides esperar, que sea con información. Si decides dejarlo en manos de un equipo, que sea de uno que entienda lo que vende.

Estamos aquí para eso.

CÓMO TRABAJAMOS DESDE ALU

Cómo trabajamos desde ALU

Antes de poner el precio. Revisamos contigo la documentación de tu vivienda: nota simple, situación urbanística, IEE si aplica, actas de comunidad, cédula y energético. Te decimos qué falta, qué llama la atención y qué conviene aclarar antes de salir al mercado. La primera conversación es siempre gratuita.

Durante la venta. Acompañamos en la fijación del precio, gestionamos las visitas, filtramos compradores serios y negociamos en tu nombre. Redactamos el contrato privado de arras con las cláusulas adecuadas y verificamos que llegas a la notaría sin sorpresas.

Después de firmar. Te orientamos en la liquidación de IRPF foral, en la plusvalía municipal y en cualquier trámite posterior. La venta no termina en la firma.

Si además vas a comprar otra vivienda. El equipo que ha cuidado tu venta puede coordinar también la compra siguiente, evitando que te quedes con dos hipotecas o sin casa entre medias.

ALU INMOBILIARIA

Plaza del Lago 10 bajo · Sarriuren · 31621 Navarra
aluinmobiliaria@gmail.com · 664 677 288 · aluinmobiliaria.com