

GUÍA TÉCNICA

Vender la vivienda común en un divorcio

Fuero Nuevo, opciones reales y errores que evitar

Una guía técnica para Navarra. Por Alfonso Gaziano, arquitecto colegiado COAVN n.º 3026. Pensada para alguien que está en proceso de separación o divorcio y tiene que decidir qué hacer con la vivienda común. Trabajamos sobre las dos capas que nos competen: la jurídica y la económica.

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

Antes de leer esta guía

Esta guía está pensada para una persona concreta: alguien que está en proceso de separación o divorcio en Navarra y tiene que decidir qué hacer con la vivienda común. Es un asunto donde se cruzan tres capas: la emocional, la jurídica y la económica. Aquí trabajamos sobre las dos últimas. La primera la dejamos en manos de cada uno, porque no nos corresponde.

Está escrita por un arquitecto colegiado, no por un comercial. Eso significa que la información técnica está bien explicada y que, si en algún momento la respuesta razonable es «esperad antes de decidir», aquí la vas a encontrar. Vender bajo presión casi nunca es vender bien.

Después de leerla, si quieres que repasemos juntos tu caso, tienes el contacto al final. La primera conversación es siempre gratuita, sin compromiso, y tratamos los datos con discreción profesional.

Aviso técnico

Esta guía es informativa. La parte jurídica de un divorcio (régimen económico aplicable, atribución del uso, custodia, pensiones) requiere asesoramiento de un abogado de familia colegiado. La parte fiscal requiere asesoría fiscal. La parte inmobiliaria es donde ALU Inmobiliaria aporta valor. Las tres capas conviene coordinarlas.

1.

El régimen foral navarro

Por qué importa

Navarra tiene un derecho civil propio, recogido en la Compilación del Derecho Civil Foral de Navarra o Fuero Nuevo (Ley 1/1973, redacción vigente conforme a la Ley Foral 21/2019 de 4 de abril). Esto incluye su propio régimen económico matrimonial.

La sociedad conyugal de conquistas. El régimen económico matrimonial supletorio en Navarra (es decir, el que se aplica automáticamente si los cónyuges no han firmado capitulaciones matrimoniales) es la sociedad conyugal de conquistas, regulada en el Título VI, Capítulo III del Fuero Nuevo (leyes 87 a 99). No es el régimen de gananciales del Código Civil común. Tiene reglas propias.

Por qué importa para vender. Si la vivienda es bien de conquista, en una disolución por divorcio se liquida la sociedad de conquistas. Las leyes 96 y 99 del Fuero Nuevo regulan reglas específicas como las ventajas (objetos de uso personal y ajuar que pertenecen al cónyuge sobreviviente o que continúa) y la adjudicación preferente de ciertos bienes a cada cónyuge. Estas reglas no existen en el Código Civil común.

La consecuencia práctica es que un abogado de familia que aplique automáticamente criterios del Código Civil común sin tener en cuenta el Fuero Nuevo puede estar equivocándose. Y una inmobiliaria que firme un encargo de venta sin saber bajo qué régimen está la vivienda puede generar problemas posteriores.

Bienes de conquista vs bienes privativos

Son bienes de conquista, entre otros, los adquiridos a título oneroso durante el matrimonio, los frutos y rendimientos del trabajo de cada cónyuge y los frutos de los bienes (sean comunes o privativos). Son bienes privativos los que cada cónyuge llevó al matrimonio, los recibidos por herencia o donación durante el matrimonio y otros específicos. La vivienda común suele ser bien de conquista si se compró durante el matrimonio con fondos del trabajo. Pero conviene verificarlo en cada caso, porque puede haber matices.

2.

Las cuatro opciones reales sobre la vivienda

De la más limpia a la más conflictiva

Opción 1 · Venta conjunta a un tercero. Es la opción más limpia económicamente. La vivienda se vende a un comprador externo, se cancela la hipoteca pendiente si la hay, se reparten los costes de la operación (plusvalía municipal, IRPF foral si hay ganancia, gastos de cancelación) y el remanente se reparte según la liquidación de la sociedad de conquistas (habitualmente al 50%).

Ventaja: cierra el capítulo patrimonial. Ambas partes salen del régimen económico común y pueden empezar de cero. Inconveniente: requiere acuerdo activo entre las dos partes para fijar precio, aceptar ofertas y firmar la operación.

Opción 2 · Una parte compra la mitad de la otra. Conocido como extinción de condominio. Una de las dos partes se queda con la vivienda completa y compensa económicamente a la otra por el 50% que le correspondía. Si hay hipoteca, la parte que se queda asume la totalidad (con el visto bueno del banco, que tiene que aprobar la novación o la subrogación).

Ventaja fiscal importante: en la mayoría de los casos, la extinción de condominio tributa por Actos Jurídicos Documentados (AJD), no por Transmisiones Patrimoniales (ITP), lo que reduce significativamente el coste fiscal frente a una compra-venta normal.

Inconveniente: la parte que se queda necesita capacidad financiera para asumir la compensación y, en su caso, la hipoteca completa. La parte que sale necesita garantizar el cobro y la liberación efectiva de su responsabilidad hipotecaria.

Opción 3 · Atribución del uso a una parte, mantenimiento de la propiedad común. Es habitual cuando hay hijos menores. El juez atribuye el uso de la vivienda al cónyuge que tiene la custodia, pero la propiedad sigue siendo común. La parte que sale del uso no tiene capacidad de disposición sobre la vivienda mientras dure la atribución.

Es la opción más conflictiva económicamente porque deja un activo patrimonial indefinidamente parado, sin posibilidad real de venta hasta que cambien las circunstancias (emancipación de los hijos, acuerdo de las partes, sentencia modificativa). Antes de aceptarla por defecto conviene haber valorado las dos opciones anteriores.

Opción 4 · División de la cosa común por vía judicial. Si las dos partes no se ponen de acuerdo en ninguna de las opciones anteriores y una de las dos quiere salir, puede instar judicialmente la división de la cosa común. El juez ordena la venta del bien (habitualmente en subasta) y reparte el dinero entre los copropietarios.

Es la opción más lenta, más cara y la que peor precio obtiene. Las subastas judiciales suelen cerrar entre el 60% y el 80% del valor de mercado. Conviene reservarla solo para casos donde el acuerdo es imposible.

3.

La hipoteca pendiente

El nudo del proceso

Casi todas las viviendas en proceso de divorcio tienen hipoteca pendiente. Y la hipoteca es donde se concentran los puntos de fricción más caros si no se gestionan bien.

Quién paga las cuotas durante el proceso. Mientras el divorcio no esté firmado, las cuotas de la hipoteca tienen que pagarse. Si una de las dos partes deja de pagar, el banco reclama a ambas (la responsabilidad es solidaria con el banco, independientemente del acuerdo interno). Conviene tener acordado por escrito quién paga qué durante el proceso, con justificantes.

Liberación de responsabilidad. Si una parte se queda con la vivienda y la otra sale, la parte que sale necesita una liberación efectiva de responsabilidad hipotecaria firmada por el banco. No basta con que el divorcio diga «X asume la hipoteca». Si el banco no firma esa liberación, frente al banco siguen respondiendo los dos.

El banco solo libera de responsabilidad si la parte que se queda demuestra capacidad para asumir sola la hipoteca completa. Esto requiere acreditar ingresos suficientes y, a veces, aportar garantías adicionales o cambiar las condiciones del préstamo.

Cuándo conviene vender en lugar de subrogar

Cuando la parte que se quedaría no tiene capacidad clara para asumir la hipoteca sola, intentar la subrogación es alargar un problema. Vender entre los dos a un tercero, cancelar la hipoteca con el dinero de la venta y repartir el remanente cierra limpiamente el capítulo patrimonial.

4.

Cinco errores típicos

Al vender la vivienda en un divorcio

Error 1 · Confundir el régimen económico aplicable. Aplicar gananciales del Código Civil común cuando el régimen real es la sociedad de conquistas del Fuero Nuevo. La diferencia parece técnica pero genera errores reales en el reparto.

Error 2 · Pedir un precio inflado por presión emocional. Una de las dos partes puede tener tentación de pedir un precio alto para compensar frustración, retrasar la venta o forzar a la otra a comprarle la mitad por un valor alto. Funciona mal: el inmueble se queda en el mercado meses, pierde posición y termina vendiéndose por debajo de lo razonable. Una valoración técnica neutra al inicio evita este pulso.

Error 3 · Firmar el encargo de venta sin acuerdo escrito previo. Antes de firmar con una inmobiliaria, las dos partes deben tener acordado por escrito el precio mínimo aceptable, el precio de salida, quién toma decisiones operativas (visitas, ofertas), y quién es el interlocutor único con la agencia. Sin ese acuerdo, cada decisión se vuelve pulso.

Error 4 · No considerar la fiscalidad del reparto. Una venta entre las dos partes (compra de la mitad por una de ellas) tributa habitualmente por AJD, mucho más barato que ITP. Una venta a un tercero genera plusvalía municipal e IRPF si hay ganancia patrimonial. Calcular antes el coste fiscal de cada opción puede inclinar la balanza hacia una u otra.

Error 5 · No coordinar abogado, asesor fiscal e inmobiliaria. Cada uno de los tres profesionales conoce su parte. Si trabajan en silos, los tiempos no encajan, los acuerdos se contradicen y aparecen sorpresas en notaría. Una coordinación temprana entre los tres ahorra meses y disgustos.

5.

Los pasos prácticos en orden

Cuando las dos partes están de acuerdo en vender

Resumen accionable de la secuencia razonable, asumiendo que las dos partes están de acuerdo en vender (que es la mayoría de los casos en divorcios no contenciosos en Navarra):

- 1. Verificar régimen económico matrimonial.** Comprobar si hay capitulaciones matrimoniales firmadas. Si no, aplica el régimen supletorio foral de conquistas. Lo confirma el abogado de familia o el notario.
- 2. Obtener documentación de la vivienda.** Nota simple del Registro de la Propiedad, certificado de la hipoteca pendiente, recibo del IBI, certificado de la comunidad. Si no la hay vigente, gestionar cédula de habitabilidad y certificado energético.
- 3. Valoración técnica neutra.** Una valoración hecha por un técnico que no represente a ninguna de las dos partes. Sirve como referencia común y evita el pulso de «el mío vale más» entre los cónyuges.
- 4. Acuerdo escrito sobre el proceso de venta.** Precio mínimo aceptable, precio de salida, comisión a pagar, interlocutor único con la inmobiliaria, plazo máximo del encargo, qué hacer si en X meses no hay ofertas.
- 5. Encargo a inmobiliaria con conocimiento foral.** Una inmobiliaria que entienda el régimen económico aplicable y coordine con el abogado de familia y la asesoría fiscal. Si trabaja sola, puede generar problemas de coordinación.
- 6. Venta y reparto.** Tras la firma ante notario: cancelación de hipoteca, pago de impuestos, reparto del remanente según la liquidación de la sociedad de conquistas (habitualmente 50/50, salvo que existan compensaciones por aportaciones desiguales documentadas).

CÓMO TRABAJAMOS DESDE ALU

Cómo te puede ayudar ALU Inmobiliaria

Vender la vivienda común en un divorcio es una operación delicada por tres motivos a la vez: hay dos partes con intereses parcialmente alineados pero no idénticos, hay un marco jurídico foral específico, y suele haber una hipoteca pendiente que condiciona los tiempos. Una inmobiliaria que solo vea la parte comercial se queda corta.

En ALU trabajamos asumiendo las tres capas. Lucía y Sofía coordinan el proceso comercial y la relación con compradores con discreción profesional. Alfonso, como arquitecto colegiado del equipo, hace una valoración técnica neutra del inmueble antes de aceptar el encargo en exclusiva, sin coste adicional. Esa valoración funciona como referencia común para las dos partes y reduce el pulso emocional sobre el precio.

Coordinamos con el abogado de familia y la asesoría fiscal que las partes elijan, o recomendamos profesionales de confianza si no hay referencia previa. Tratamos los datos con discreción y nunca contactamos con una de las dos partes sin que la otra esté informada.

Cómo arrancamos juntos. Una primera conversación de 30-45 minutos, sin coste y sin compromiso, idealmente con las dos partes presentes (si no es posible, hablamos primero por separado y después en común). Salimos de esa primera reunión con una valoración orientativa, una idea clara de las opciones reales y un calendario realista. Después decidís si queréis seguir con nosotros o no. Sin presión.

Esta guía es informativa y no constituye asesoramiento legal, fiscal ni inmobiliario individualizado. La parte jurídica del divorcio requiere asesoramiento de abogado de familia colegiado. La parte fiscal requiere asesoría fiscal.

ALU INMOBILIARIA

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