

GUÍA TÉCNICA

Guía del heredero en Navarra

Vender una vivienda heredada con criterio: plazos forales, errores típicos y decisiones clave

Para alguien que acaba de heredar una vivienda en Navarra y está decidiendo qué hacer con ella. Un mapa del proceso real, con plazos, errores típicos, costes y decisiones que tomar en los próximos seis o doce meses.

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

Este documento está pensado para una persona concreta: alguien que acaba de heredar una vivienda en Navarra y está decidiendo qué hacer con ella. No es un panfleto comercial. Es un mapa del proceso real, con los plazos, los errores típicos, los costes que casi nadie te explica antes y las decisiones que vas a tener que tomar en los próximos seis o doce meses.

Está escrito por un arquitecto colegiado, no por un comercial. Eso significa dos cosas. Primera: lo técnico está bien explicado. Segunda: si en algún punto la respuesta correcta es "no vendas todavía", esta guía te lo va a decir. Vender por vender no siempre es la mejor decisión.

Después de leerla, si quieres que repasemos juntos tu caso concreto, tienes el contacto al final. La primera conversación es siempre gratuita y sin compromiso.

Aviso técnico

Esta guía recoge información a fecha de abril de 2026. La normativa fiscal y registral puede cambiar. Antes de decisiones con efectos económicos relevantes conviene contrastar con un profesional cualificado: notaría, asesoría fiscal y, en lo técnico de la vivienda, arquitecto o aparejador colegiado.

1.

Lo primero: ¿qué has heredado exactamente?

Suena obvio. No lo es

La mayoría de herederos sabe que ha heredado "el piso de los abuelos", pero no conoce con detalle qué le toca, en qué porcentaje, con qué cargas y bajo qué condiciones. Antes de decidir vender o no vender, el primer paso es saber qué hay sobre la mesa.

Documentos que necesitas localizar:

Certificado de defunción del causante. Lo emite el Registro Civil del lugar del fallecimiento. Sin él no se puede hacer nada más.

Certificado del Registro de Actos de Última Voluntad. Indica si la persona fallecida dejó testamento y, si es así, ante qué notario.

Copia autorizada del testamento, si lo hay. Si no hay testamento, hace falta una declaración de herederos abintestato (la tramita un notario).

Nota simple del Registro de la Propiedad de la vivienda. Cuesta unos 10 € y dice quién figura como propietario, en qué porcentaje y si hay cargas (hipotecas, embargos, anotaciones).

Recibo del IBI más reciente. Indica el valor catastral y si la vivienda está al corriente con el ayuntamiento.

Última liquidación de comunidad, si aplica. Indica si hay derramas pendientes.

Una nota práctica

Si no encuentras el testamento o no sabes por dónde empezar, ve directamente al notario más cercano y pide una declaración de herederos. El notario sabe qué documentos pedir y a qué registros acudir. No es necesario contratar abogado para una herencia sin conflicto entre herederos.

2.

Plazos del Impuesto de Sucesiones en Navarra

Decreto Foral Legislativo 250/2002, de 16 de diciembre

Navarra tiene normativa foral propia para Sucesiones y Donaciones. La normativa principal es el Decreto Foral Legislativo 250/2002, de 16 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de las disposiciones del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (BON nº 157, de 30/12/2002), desarrollado por el Decreto Foral 16/2004, de 26 de enero (Reglamento del ISD, BON nº 24, de 25/02/2004). Esto significa que no se aplica la normativa estatal: los plazos, los tipos y las reducciones son los que establece la Hacienda Foral de Navarra.

Plazo principal: 6 meses desde el fallecimiento. El Impuesto de Sucesiones se presenta en los 6 meses siguientes al fallecimiento. Es un plazo de presentación obligatorio. Si no se presenta dentro de plazo, la Hacienda Foral aplica recargos y sanciones.

Prórroga de 6 meses adicionales. La normativa foral permite solicitar una prórroga única de 6 meses adicionales. La solicitud debe presentarse antes de que finalice el plazo inicial de 5 meses desde el fallecimiento. Durante el periodo de prórroga se devengan intereses de demora desde el día siguiente al final del plazo inicial.

¿Hace falta pagar antes de poder vender? Sí. Para poder inscribir la vivienda a tu nombre en el Registro de la Propiedad, y por tanto para poder venderla después, hace falta haber liquidado el Impuesto de Sucesiones. Si no hay liquidez para pagar, la Hacienda Foral admite aplazamientos y fraccionamientos. Hay también casos en los que se puede pagar el impuesto con el dinero obtenido de la propia venta, mediante coordinación con la notaría.

Modelos a presentar

El Impuesto se autoliquida con el Modelo 660 (declaración) y, según el caso, el modelo correspondiente a la autoliquidación. Se pueden presentar de forma telemática en la sede de la Hacienda Foral de Navarra o presencialmente.

COSTES MENSUALES

Cuánto cuesta una vivienda heredada vacía cada mes

Lo que gotea cada mes mientras se decide qué hacer

Una vivienda heredada que se queda vacía mientras los herederos deciden qué hacer no es un activo que duerme. Es un activo que gotea dinero. Conviene saber cuánto antes de tomar decisiones aplazadas.

Concepto	Mensual aprox.	Anual aprox.
IBI prorrateado	30 – 60 €	360 – 720 €
Comunidad de propietarios	40 – 90 €	480 – 1.080 €
Suministros mínimos (agua, luz, gas)	25 – 50 €	300 – 600 €
Seguro de hogar (cobertura mínima)	15 – 30 €	180 – 360 €
Total estimado	110 – 230 €	1.320 – 2.760 €

Cifras orientativas para una vivienda media de 80–90 m² en Pamplona o comarca. Cada caso varía según zona, tipología del edificio y consumos.

La cuenta que rara vez se hace

Una vivienda heredada vacía durante un año cuesta entre 1.320 y 2.760 € solo en gastos fijos. Si la vivienda está en una zona donde el precio sube un 5–7 % anual, puede compensar mantenerla unos meses mientras se prepara una venta bien hecha. Si no, mantenerla parada solo erosiona el patrimonio. La decisión depende de los números de tu caso, no de la inercia.

4.

Las cinco decisiones que tienes que tomar

No hay respuesta universal, hay respuesta para tu caso concreto

4.1. ¿Vender o conservar? La pregunta más importante. Conservar la vivienda heredada para alquilar puede tener sentido si está en zona de alta demanda, en buen estado y los herederos están de acuerdo. Vender tiene sentido si los herederos son varios y no quieren gestionar conjuntamente, si la vivienda necesita reformas que nadie va a asumir, o si el dinero se necesita para otros proyectos. No hay respuesta universal, hay respuesta para tu caso concreto.

4.2. Si vendéis, ¿en qué proporción? Si hay varios herederos, primero hay que aclarar quién tiene qué porcentaje según el testamento o la declaración de herederos. Es un cálculo notarial estándar pero que conviene tener escrito antes de empezar a hablar de precios o de comisiones.

4.3. ¿Reformar antes de vender o vender como está? Salvo casos muy específicos, vender como está suele ser la opción más rentable. Una reforma integral cuesta entre 600 y 1.200 €/m², dura 3–6 meses y rara vez se recupera entera en el precio de venta. Las excepciones son: cocinas o baños en muy mal estado, instalaciones eléctricas peligrosas, humedades visibles. En estos casos, una intervención puntual puede tener retorno positivo. Una reforma cosmética bien planteada (pintura, pequeñas reparaciones, limpieza profunda) sí suele compensar.

4.4. ¿Qué precio pedir? Tres referencias útiles, en este orden: precios de cierre reales en la misma zona (no precios de anuncios), tasaciones bancarias recientes de inmuebles similares y, si hay duda, una valoración técnica hecha por un arquitecto que entre y vea la vivienda. Un precio bien fijado al inicio cierra en 2–4 meses. Un precio inflado puede estar 12 meses publicado y terminar bajando más de lo que habría cerrado al inicio.

4.5. ¿Con quién trabajar? Si se decide trabajar con inmobiliaria, hay que comparar al menos tres antes de firmar. Tres preguntas útiles: ¿qué incluye el servicio?, ¿cómo y cuándo se cobra?, ¿qué pasa si la venta no se cierra? La respuesta a la tercera distingue una agencia comprometida de una que solo capta carteras.

5.

Cinco errores típicos del heredero al vender

Los mismos cinco, una y otra vez

Error 1 · Dejar pasar el tiempo sin decidir. El primer año tras una herencia es emocionalmente difícil. Eso lo entendemos. Pero la vivienda no espera: cada mes cuesta dinero y, si los herederos son varios, las discrepancias se enquistan. Tomar decisiones pronto, aunque sean provisionales, suele evitar problemas mayores después.

Error 2 · Sobrevalorar por apego emocional. Es habitual que los herederos atribuyan al inmueble un valor superior al real porque lo asocian a la persona fallecida. Es comprensible, pero el mercado no paga por memoria emocional. Pedir un 15 % por encima del valor de mercado significa, casi siempre, vender meses después por debajo.

Error 3 · No coordinarse entre herederos. Si hay varios herederos, todos deben firmar el encargo de venta y todos deben tener información clara del proceso. Nombrar un único interlocutor con la inmobiliaria, designado por escrito por los demás, evita malentendidos y acelera decisiones.

Error 4 · Ignorar el estado constructivo real. Una vivienda con vicios ocultos puede generar reclamaciones del comprador años después de la venta. Una inspección técnica previa por un arquitecto identifica esos riesgos y permite informar al comprador de manera transparente, evitando reclamaciones futuras (amparadas por los plazos del Código Civil y la Ley de Ordenación de la Edificación).

Error 5 · No prever el reparto del dinero. Antes de la firma de la venta conviene tener acordado por escrito cómo se reparte el dinero, quién paga qué gastos (notaría, registro, plusvalía municipal, IRPF foral por la ganancia patrimonial si aplica), y si alguno de los herederos asume la coordinación de la operación a cambio de alguna compensación. Las discusiones se evitan acordándolas antes, no después.

6.

Otros impuestos y gastos a tener en cuenta

Plusvalía, IRPF foral y aranceles

Plusvalía municipal. El Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (plusvalía municipal) lo gestiona el Ayuntamiento donde está la vivienda. En Pamplona se aplica a la transmisión, también en herencias. El plazo de presentación tras una herencia es de 6 meses (prorrogable a un año). Tras la sentencia del Tribunal Constitucional de 2021 y la reforma normativa posterior, hay dos métodos de cálculo (objetivo y real) y conviene elegir el que resulte más favorable. Una asesoría fiscal o un abogado pueden hacer el cálculo en pocos minutos.

IRPF foral por ganancia patrimonial al vender. Si vendes la vivienda heredada por encima del valor que se declaró en el Impuesto de Sucesiones, la diferencia es ganancia patrimonial y tributa en el IRPF foral de Navarra. Si vendes por debajo o al mismo valor declarado, no hay tributación. Por eso conviene que la valoración declarada en Sucesiones sea coherente con el valor real de mercado: una valoración demasiado baja ahorra en Sucesiones pero genera más IRPF al vender; una valoración demasiado alta es lo contrario. El equilibrio lo afina una asesoría fiscal.

Gastos de notaría y registro. Tanto la aceptación de herencia como la posterior venta generan gastos de notaría y registro. Para la aceptación de herencia, la notaría aplica el arancel oficial. Para la venta, los gastos los suele asumir el comprador (notaría, registro, ITP foral), pero conviene confirmarlo en el acuerdo de arras.

7.

Checklist práctico

Resumen accionable: antes, durante y después

Antes de poner la vivienda a la venta

- Certificado de defunción obtenido
- Certificado de Últimas Voluntades solicitado
- Testamento o declaración de herederos en mano
- Nota simple del Registro de la Propiedad
- Impuesto de Sucesiones presentado o en plazo
- Aceptación de herencia firmada en notaría
- Inscripción a nombre de los herederos en Registro
- Acuerdo escrito entre herederos sobre la venta
- Valoración técnica del inmueble realizada
- Decisión sobre reformas previas tomada

Durante el proceso de venta

- Cédula de habitabilidad vigente
- Certificado energético registrado
- Comunidad al corriente, sin derramas pendientes ocultas
- IBI al día
- Suministros mínimos activos (para visitas)
- Seguro de hogar vigente
- Reportaje fotográfico profesional realizado
- Anuncio publicado en portales principales

Antes de firmar la venta

- Contrato de arras revisado por profesional
- Liquidación de plusvalía municipal calculada
- Cálculo de IRPF foral sobre ganancia patrimonial
- Reparto del precio entre herederos acordado
- Cancelación de hipoteca pendiente, si aplica, gestionada
- Notaría y fecha de firma confirmadas

CÓMO TRABAJAMOS DESDE ALU

Cómo te puede ayudar ALU Inmobiliaria

Vender una vivienda heredada en Navarra no es lo mismo que vender un piso cualquiera. Hay una capa fiscal foral, una capa registral, una capa familiar y una capa técnica. Una inmobiliaria que solo vea la última se queda corta.

En ALU trabajamos las cuatro a la vez. Lucía y Sofía coordinan el proceso comercial y la relación con compradores. Alfonso, como arquitecto colegiado del equipo, hace una inspección técnica del inmueble antes de aceptar el encargo en exclusiva, sin coste adicional para el vendedor. Eso permite identificar lo que conviene reparar, lo que conviene declarar al comprador y lo que aporta valor al precio final.

También coordinamos con la asesoría fiscal y la notaría que tú prefieras, o te recomendamos profesionales con los que trabajamos habitualmente si no tienes referencia.

Cómo arrancamos juntos. Una primera conversación de 30–45 minutos, sin coste y sin compromiso. Llevamos contigo la nota simple, las cuentas claras de qué documentación tienes y cuál falta, y un calendario realista de los próximos 3–6 meses. Después decides si quieres seguir con nosotros o no. Sin presión.

ALU INMOBILIARIA

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