

**GUÍA TÉCNICA**

# Vender una vivienda y comprar otra

*Guía técnica para coordinar la operación sin quedarse con dos hipotecas ni sin casa*

---

Para personas con una vivienda en Pamplona o comarca que quieren cambiarla por otra. Cuatro estrategias razonables, hipoteca puente, coordinación de arras y notarías, errores típicos.

---

**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 tiene una vivienda en Pamplona o comarca y quiere cambiarla por otra. Más espacio, menos espacio, otro barrio, otra fase de vida. La parte difícil no es ni vender ni comprar por separado: es **encadenar las dos operaciones sin quedarse con dos hipotecas a la vez ni sin vivienda en el medio**.

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 "primero esto, después aquello", aquí lo vas a encontrar. Improvisar el orden de las operaciones puede salir muy caro.

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

Las condiciones de hipoteca puente, los plazos legales y los costes que aparecen en esta guía son orientativos a fecha de abril de 2026. Para una operación concreta conviene contrastar con tu banco habitual y con asesoría fiscal o profesional cualificado.

# 1.

## Las cuatro estrategias posibles

*Cada una con su perfil ideal*

Hay cuatro maneras razonables de encadenar la venta de tu vivienda actual con la compra de la siguiente. Cada una tiene ventajas, riesgos y un perfil de propietario para el que encaja mejor.

**Estrategia A · Vender primero, comprar después.** Vendes tu vivienda actual, te quedas con el dinero líquido en cuenta y luego buscas y compras la nueva. Ventajas: sabes exactamente cuánto dinero tienes para comprar. Negocias la compra desde una posición fuerte, sin condicionantes. Sin riesgo de doble hipoteca. Inconvenientes: entre la firma de la venta y la firma de la compra, vives de alquiler temporal o en casa de familia. Si el mercado de compra se mueve mientras tanto, el dinero que tenías puede no llegar para lo que querías. Idóneo si tienes flexibilidad para vivir entre medias en otro sitio o si la vivienda nueva la tienes prácticamente identificada y reservable.

**Estrategia B · Comprar primero, vender después.** Compras la nueva vivienda primero, te mudas, y después pones la antigua en el mercado. Ventajas: no hay urgencia para vender. Puedes esperar la oferta razonable. La vivienda antigua se enseña vacía, lo que mejora la presentación. Inconvenientes: necesitas financiación temporal para asumir las dos viviendas a la vez (hipoteca puente o ahorro suficiente). Si la antigua tarda en venderse, los meses con dos cuotas pesan. Idóneo si tu economía aguanta varios meses de doble hipoteca o si tienes ahorro suficiente para cubrir el desfase.

**Estrategia C · Operación condicionada (venta y compra simultáneas).** Buscas comprador para tu vivienda y a la vez buscas la nueva. Cuando ambos están alineados, firmas las dos operaciones casi simultáneamente, una detrás de otra. Ventajas: no hay doble hipoteca ni periodo intermedio sin casa. Limpio económicamente. Inconvenientes: es la operación más compleja de coordinar. Requiere que comprador tuyo, vendedor de la nueva, dos notarías y dos bancos cuadren agendas. Si una pieza falla, la otra cae. Idóneo cuando tienes margen de tiempo para coordinar pero no quieres asumir doble hipoteca.

**Estrategia D · Hipoteca puente.** Solicitas al banco una hipoteca específica que cubre temporalmente las dos viviendas. Cuando vendes la antigua, una parte del dinero amortiza el puente y queda solo la hipoteca de la vivienda nueva. Ventajas: compras con tranquilidad sabiendo que tienes financiación cubierta. Sin urgencia para vender la antigua, puedes esperar el precio razonable. Inconvenientes: tipo de interés más alto que una hipoteca normal durante el periodo puente. Comisión de apertura. Plazo máximo limitado (habitualmente entre 6 meses y 5 años, según producto y banco). Si no vendes en el plazo pactado, problema serio. Idóneo si la vivienda antigua tiene salida razonable en plazo medio y tu economía soporta el sobre coste temporal.

## 2.

### La hipoteca puente: lo que conviene saber

#### *Mecánica, plazos y coste real*

La hipoteca puente es la herramienta financiera más usada por quien quiere comprar antes de vender. La ofrecen los principales bancos españoles. Antes de firmar una, conviene tener clara la mecánica.

**Cómo funciona.** El banco te concede un préstamo único que financia el importe de la nueva vivienda y asume temporalmente la hipoteca pendiente de la antigua (si la hay). Durante el periodo puente, pagas una sola cuota, calculada sobre el conjunto, con un tipo de interés algo superior al de mercado y, en muchos productos, con la opción de pagar solo intereses o cuotas reducidas durante los primeros meses.

Cuando vendes la antigua, el dinero de la venta se aplica a amortizar la parte del puente que correspondía a esa vivienda. A partir de ese momento, te queda una hipoteca normal sobre la vivienda nueva, en condiciones estándar.

**Plazo máximo.** Cada banco fija el suyo. Lo habitual está entre 6 meses y 5 años, con la posibilidad de prorrogar en algunos casos. Conviene calcular tu plazo realista de venta y dejar margen: si calculas vender en 6 meses, contrata un puente de 12 o 18 meses para tener colchón.

**Coste real.** El sobre coste de un puente frente a una hipoteca normal incluye: interés algo más alto durante el periodo puente, comisión de apertura, gastos de tasación de las dos viviendas y posible gasto de cancelación si decides amortizar antes. La cifra concreta depende del banco, del importe y del perfil del solicitante. Es información que conviene pedir por escrito antes de firmar.

#### **Antes de firmar un puente**

Pide ofertas a tres bancos como mínimo, no solo al tuyo habitual. Las condiciones de puente varían más entre entidades que las de hipoteca normal. Compara: tipo de interés del periodo puente, plazo máximo, comisiones de apertura y de cancelación, gastos de tasación, condiciones de la hipoteca residual una vez vendida la antigua.

### 3.

## Coordinar dos operaciones a la vez

### *Donde más se caen las operaciones*

La operación condicionada (estrategia C) es la más limpia económicamente, pero es la que más coordinación requiere. Estos son los puntos donde más operaciones se caen, y qué hacer para evitarlo.

**Las arras: el documento que sostiene todo.** Cuando aceptas la oferta de tu comprador, firmas un contrato de arras con un plazo para llegar a notaría (habitualmente 30–60 días). Cuando tú aceptas la oferta de la vivienda nueva, firmas otro contrato de arras con su vendedor. Lo que tienes que hacer: que los dos plazos cuadren. Si tu comprador firma en 60 días y tú tienes que firmar la nueva en 30, vas a quedarte sin casa un mes. Si es al revés, vas a tener doble hipoteca.

**La cláusula de condición resolutoria.** Es habitual incluir en las arras de la vivienda que vas a comprar una cláusula que indique: *"esta operación queda condicionada a la venta efectiva de la vivienda en [dirección] del comprador en plazo máximo de X días"*. Si tu venta no se materializa, puedes recuperar las arras sin penalización. No todos los vendedores aceptan esta cláusula, pero conviene proponerla.

**Coordinación de notarías.** Lo idóneo es firmar las dos operaciones el mismo día, en la misma notaría, una detrás de la otra. Eso permite que el dinero de la venta entre en cuenta y salga inmediatamente para la compra, sin desfases. Requiere coordinar agenda con dos compradores/vendedores, dos bancos y una notaría. Es viable si todas las partes están comprometidas.

**Si una operación se cae.** Hay que tener un plan B desde el principio. Si tu comprador se echa atrás, ¿puedes cubrir la compra con financiación puente? Si el vendedor de la nueva se echa atrás, ¿paras tu venta o sigues y buscas otra vivienda? Tener estas decisiones pensadas antes de que ocurran evita tomarlas mal bajo presión.

## 4.

### Cinco errores típicos en operaciones encadenadas

*Los que vemos una y otra vez*

**Error 1 · Empezar a buscar la nueva sin valorar la actual.** Mirar pisos para comprar antes de saber por cuánto se va a vender el actual lleva directamente a frustración: o te enamoras de algo que no puedes pagar, o descartas opciones razonables por miedo. Una valoración técnica bien hecha del actual es el primer paso.

**Error 2 · Calcular el presupuesto sin contar todos los costes.** Vender genera plusvalía municipal y, si hay ganancia, IRPF foral. Comprar genera ITP, notaría, registro y, si hay hipoteca, gastos asociados al préstamo. La regla útil: calcula que el cambio te va a costar entre el 10 % y el 13 % del valor de la vivienda comprada en gastos e impuestos no recuperables, dependiendo del caso. Si no lo tienes previsto, te falta dinero al final.

**Error 3 · No verificar capacidad hipotecaria antes de firmar arras.** Firmar arras de compra sin tener una preaprobación bancaria es jugársela. Si el banco te deniega o aprueba menos de lo que esperabas, pierdes las arras. Antes de firmar, tener al menos una preaprobación verbal del banco con tus datos reales sobre la mesa.

**Error 4 · No verificar técnicamente la vivienda que vas a comprar.** Una vivienda mal evaluada técnicamente puede traer sorpresas caras: humedades estructurales, instalaciones obsoletas, problemas en el edificio, derramas pendientes. Antes de firmar arras conviene una visita técnica con criterio (un arquitecto, un aparejador o, en su defecto, un técnico de confianza). Cuesta poco y ahorra mucho.

**Error 5 · No tener un plan B por escrito.** Casi todas las operaciones encadenadas tienen algún imprevisto. Tener pensado de antemano qué hacer si tu venta se retrasa, si la compra se cae, o si los plazos no cuadran, evita tomar decisiones malas bajo presión.

# 5.

## Los pasos prácticos en orden

### *Secuencia razonable*

Secuencia razonable, asumiendo que ya tienes claro que quieres cambiar de vivienda:

- 1. Valorar tu vivienda actual con criterio técnico.** Saber con qué dinero cuentas realmente, no con qué dinero te gustaría contar. Esto determina el presupuesto real para la siguiente.
- 2. Definir presupuesto total para la nueva vivienda.** Suma: dinero líquido obtenido de la venta + ahorros disponibles + capacidad hipotecaria real (no la que crees, la que el banco te firma). Resta: 10–13 % en gastos e impuestos no recuperables. Lo que queda es tu techo real.
- 3. Decidir estrategia de coordinación.** Vender primero, comprar primero, condicionada o puente. Cada caso favorece una. La decisión depende de tu liquidez, tu flexibilidad para mudarte temporalmente y la urgencia de cambiar.
- 4. Preaprobación hipotecaria.** Antes de empezar a ver pisos, hablar con tu banco y con al menos otros dos. Saber qué te aprueban y bajo qué condiciones. Si es puente, pedir las condiciones específicas.
- 5. Buscar simultáneamente comprador y vivienda nueva.** Los plazos del mercado de compra y de venta son distintos. Empezar a la vez te permite ajustar después.
- 6. Coordinar arras y notarías.** Cuando aparezca el comprador y la vivienda, fijar plazos coherentes en ambas arras y, si es posible, citar las dos firmas el mismo día en la misma notaría.

## CÓMO TRABAJAMOS DESDE ALU

## Cómo te puede ayudar ALU Inmobiliaria

Vender una vivienda y comprar otra a la vez es una operación que requiere coordinación fina entre cuatro frentes: comprador tuyo, vendedor de la nueva, banco y notaría. Una inmobiliaria que solo gestione una de las dos partes te deja la coordinación a ti, en el peor momento.

En ALU trabajamos las dos operaciones como una sola operación coordinada. Lucía y Sofía gestionan tanto la venta de tu vivienda actual como la búsqueda de la nueva, coordinando agendas, plazos y notarías. Alfonso, como arquitecto colegiado del equipo, **inspecciona técnicamente la vivienda que vas a comprar antes de que firmes arras**, sin coste adicional para ti como cliente. Esto evita las sorpresas técnicas que pueden convertir una buena oferta en un problema caro.

También te ayudamos a dibujar el calendario realista de la operación, comparar estrategias (vender primero, comprar primero, puente) según tu caso y coordinar con tu banco habitual o sugerir alternativas si las condiciones no son competitivas.

**Cómo arrancamos juntos.** Una primera conversación de 30–45 minutos, sin coste y sin compromiso. Salimos de esa primera reunión con una valoración orientativa de tu vivienda actual, una idea clara de tu presupuesto real para la siguiente, y la estrategia de coordinación que mejor encaja con tu caso. 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