



MUCHAS HERENCIAS EN LA PANDEMIA

Las cinco claves para vender (bien) un piso heredado, especialmente en 'zonas prime'

Las viviendas procedentes de una herencia, tal y como anticipaban en pleno estado de alarma los expertos, tendrán gran protagonismo en los próximos meses



Las viviendas procedentes de una herencia tendrán gran protagonismo en los próximos meses. (iStock)

AUTOR**E. SANZ** [Contacta al autor](#) [elena_sanz](#)**TAGS**

HERENCIA – IMPUESTO DE
SUCESIONES – IMPUESTO DE
SUCESIONES Y DONACIONES –
VENTA – PANDEMIA –
ADJUDICACIONES – VIVIENDA
USADA

TIEMPO DE LECTURA 6 min

04/10/2020 05:00

El **mercado inmobiliario español** sigue intentando recuperar la normalidad en medio de la **pandemia**. Las ventas, por el momento, siguen lejos, a niveles mensuales de las cifras que se registraban en los meses previos al coronavirus y, según los expertos, es la **segunda mano la que sufrirá un mayor castigo**.

En este contexto de incertidumbre, mayores **problemas de acceso a la financiación bancaria** o inestabilidad laboral, quien decide vender su casa, según los expertos, es debido a la **necesidad de liquidez**. Y, en este sentido, las viviendas procedentes de una **herencia**, tal y como anticipaban en pleno estado de alarma esos mismos expertos, tendrán gran **protagonismo en los próximos meses**.

Pero ¿qué aspectos conviene tener en cuenta a la hora de **vender una propiedad heredada**?

Despejar los trámites burocráticos

"Una de las razones por las que hay tanta ansiedad en la venta del piso es que **se cuenta con seis meses desde el fallecimiento del familiar** antes de que se haga efectiva la liquidación de los impuestos, aunque puede pedirse la ampliación al plazo de un año o el fraccionamiento de los pagos. Entre ellos el **impuesto de sucesiones**, que varía en función de cada comunidad autónoma, pero también la **plusvalía municipal**, que debe abonarse al Ayuntamiento donde esté la vivienda", explica Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria fundada en 2014 y enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto 'standing'.

Los plazos para pagar los impuestos son los que precipitan la venta en aquellos casos donde existe falta de liquidez entre los adjudicatarios

"En estos casos", según este experto, "lo más cómodo es que, desde la propia notaría y a través de la gestoría del cliente, liquiden los impuestos y registren la adjudicación de forma telemática. **Estos plazos son los que precipitan la venta de este tipo de inmuebles** en aquellos casos donde existe falta de liquidez entre los adjudicatarios".

El mediador contra el comprador oportunista

Por otro lado, los expertos coinciden en que una de las principales razones por las que un comprador oportunista considera atractivas las herencias es por el **previsible enfrentamiento personal entre los herederos**. "Tristemente, cuando hay dinero en juego salen a la luz rencillas que no ayudan nada en la óptima venta de un inmueble. Por ello en muchas ocasiones se malvende como forma de evitar una mayor erosión de la relación personal", destaca Robles.

"Por nuestra experiencia en la negociación y compra de este tipo de inmuebles recomendamos que **entre los herederos se designe a una persona**, a la que llamamos 'el mediador', para liderar el proceso. Cuando todos los herederos quieren participar en la negociación normalmente no acaba en buen puerto la venta. Este líder o mediador será el **único interlocutor con la parte compradora** y aglutinará y encauzará los intereses de los diversos herederos e incluso puede provocar la firma de un pacto entre todos con las condiciones por las cuales ninguno de ellos puede oponerse a la venta si reciben una oferta que cumpla con los criterios prefijados", afirma Robles, que en estos años ha contado con varias experiencias de este tipo y al que esta figura ha ayudado a resolver.

Acondicionamiento de la vivienda

Asimismo, antes de poner a la venta el inmueble, es necesario su puesta a punto. Esta acción es clave, según los expertos, incluso **aunque la venta se realice por falta de liquidez** para afrontar el pago de impuestos. Conviene realizar pequeñas inversiones para presentar el producto al mercado de la mejor forma posible. Según Robles, "es la única vía para obtener un mejor precio de venta respecto a otros inmuebles de similares características. Conviene **vaciar la casa de todos los muebles** y enseres de la persona fallecida, así como hacer una limpieza profunda".

“ **Todo inmueble que genera una mala primera impresión será objeto de mayores intentos de negociación a la hora de ofertar**

Y añade que "aunque la persona que lo compre vaya a hacer una reforma integral, ese comprador quiere construir sus recuerdos sobre esos espacios desde cero. De lo contrario, **todo inmueble que genera una mala primera impresión será objeto de mayores intentos de negociación** a la hora de ofertar", comenta el CEO de Uxban.

Conocer el mercado inmobiliario

Con la tragedia del coronavirus están saliendo al mercado **multitud de viviendas heredadas**. Si a esto unimos que la demanda compradora es menor, y que el comprador internacional aún no puede venir a España para concretar ninguna adquisición, nos encontramos con un **exceso de oferta que tardará varios meses en volver a la normalidad**. Eso sí, el plazo de venta varía en función de la ubicación y evidentemente del precio.

"En **localizaciones céntricas, y denominadas 'prime', sigue habiendo mucha liquidez disponible**, por lo que si el precio es razonable o ligeramente inferior al mercado hablamos de **ventas rápidas de entre uno y tres meses**. En ubicaciones secundarias y con una población cuya economía se resiente más intensamente, los precios deben estar bastante más por debajo del mercado para poder vender en menos de seis meses y así poder responder a las obligaciones fiscales antes mencionadas", apunta Robles.

Contar con buenos profesionales

Por último, según este experto, "como parte compradora pensamos que cuando hay un buen profesional inmobiliario intermediando en este tipo de transacción la probabilidad de llegar a un acuerdo de venta es mayor. Pero **encontrar este buen profesional** también requiere un tiempo de prospección, visitar varias agencias inmobiliarias y seleccionar aquella persona que además de transmitir confianza, tenga altos conocimientos de operaciones similares y por tanto de la situación actual del mercado".

Robles, nos dibuja aquí la situación en la que los **herederos deciden que quieren prescindir de la ayuda de un profesional** para ahorrarse esa partida. "En estos casos se dan dos situaciones muy recurrentes relacionadas con la valoración de la vivienda. Por un lado, los **vendedores que consideran una joya la casa heredada** porque están proyectando sus vivencias y emociones, por lo que salen a vender con un precio muy alto. Y por otro lado, aquellos que por desconocimiento de la realidad física de la casa y de la situación real de las transacciones en el mercado **salen a la venta con precios muy por debajo de mercado**".

El resultado, según Roble es que **los primeros no consiguen vender en el plazo para pagar los impuestos** y el problema se extiende en el tiempo 'sine die'. Los **segundos sacan un rendimiento menor a la venta**, "y que si hubieran contado con un buen asesoramiento experto podrían haber pagado honorarios y recibir una cantidad mayor al mismo tiempo".