



ALFARO & PARTNERS

REPRESENTACION INMOBILIARIA

HEREDAR UNA VIVIENDA

Guía práctica para proteger su patrimonio y tomar decisiones informadas

Todo lo que debe saber antes de aceptar, adjudicar, conservar, alquilar o vender un inmueble heredado.

Una decisión patrimonial merece algo más que intermediación

Mi nombre es José María Alfaro.

Creé Alfaro Partners a partir de una convicción muy clara: en el ámbito inmobiliario, muchas personas reciben intermediación cuando en realidad necesitan representación.

Esto es especialmente evidente en procesos de herencia, donde una familia no solo necesita resolver trámites, sino comprender qué decisión protege mejor su patrimonio.

Antes de vender, conservar o alquilar una vivienda heredada, es necesario analizar todas las alternativas con criterio, independencia y visión estratégica.

Por eso, en Alfaro Partners no nos limitamos a intervenir en una operación. Representamos a nuestros clientes para ayudarles a tomar la decisión inmobiliaria correcta.

José María Alfaro
Alfaro Partners



Cuando una herencia es mucho más que una herencia

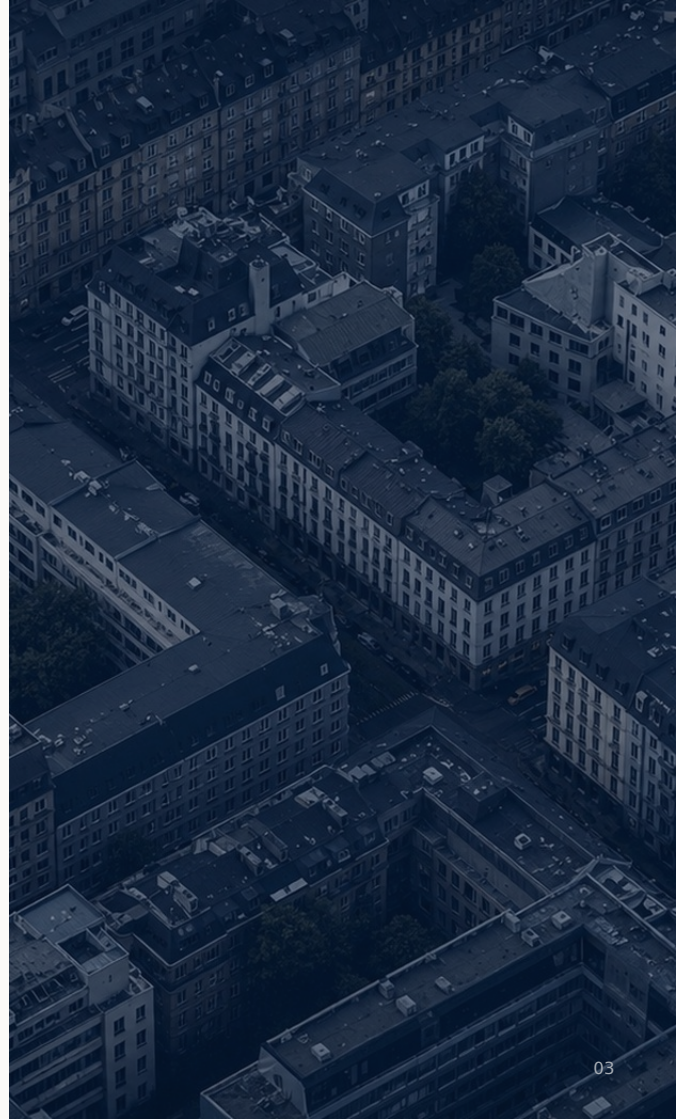
Una vivienda heredada no es únicamente un activo inmobiliario.

Es una decisión patrimonial.

Y, en muchos casos, una decisión familiar.

Las decisiones tomadas durante los primeros meses pueden afectar al patrimonio de los herederos durante años, tanto por su impacto económico como por sus consecuencias fiscales, personales y familiares.

**Una herencia no requiere solo trámites.
Requiere criterio.**



Las tres preguntas que casi todos los herederos se hacen

01

¿Cuánto vale realmente la vivienda?

02

¿Qué impuestos tendré que pagar?

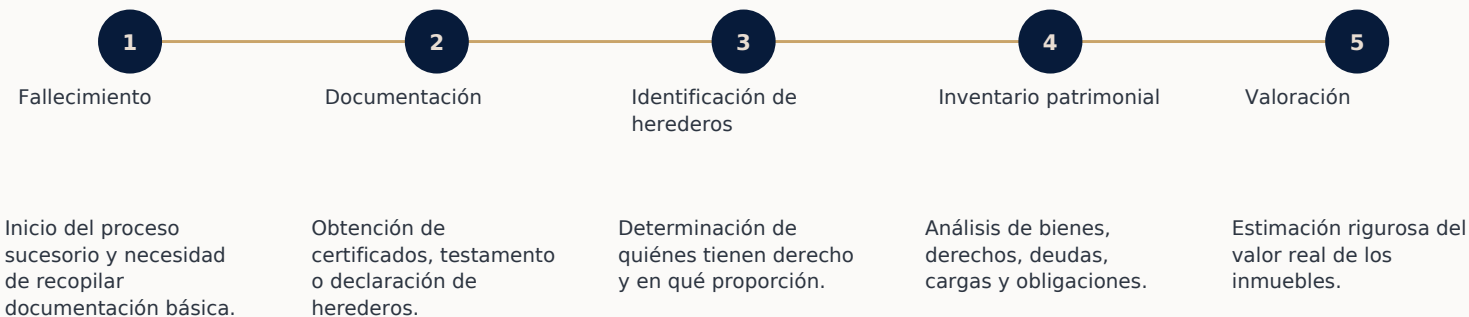
03

¿Conviene conservar, alquilar o vender?

Las respuestas correctas dependen de cada familia, cada inmueble y cada patrimonio.

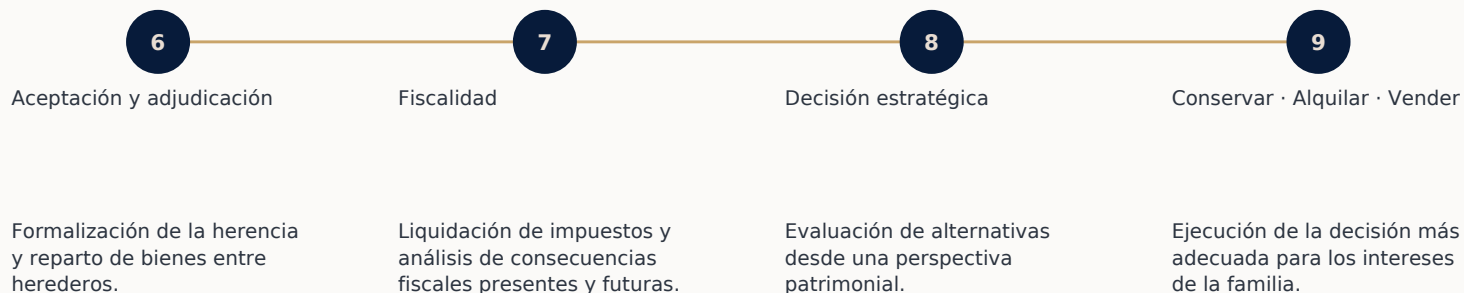
El proceso completo de una herencia inmobiliaria

Una herencia inmobiliaria no se resuelve en un único acto. Es un proceso con distintas fases, y cada una puede condicionar la siguiente.



De la aceptación a la decisión estratégica

Comprender el recorrido ayuda a evitar decisiones precipitadas y permite anticipar riesgos, costes y alternativas.



Comprender el proceso es el primer paso para tomar buenas decisiones.

Documentación imprescindible

Antes de decidir qué hacer con una vivienda heredada, es importante reunir y revisar la documentación básica de la herencia y del inmueble.

- ✓ Certificado de defunción
- ✓ Certificado de últimas voluntades
- ✓ Testamento
- ✓ Declaración de herederos
- ✓ Escrituras de propiedad
- ✓ Recibos del IBI
- ✓ Referencia catastral
- ✓ Información registral
- ✓ Información bancaria y financiera
- ✓ Préstamos, hipotecas, avales o cargas

Una documentación incompleta puede retrasar el proceso, generar costes innecesarios o provocar decisiones mal fundamentadas.

Antes de repartir, hay que entender qué se hereda

En una herencia pueden existir distintos tipos de activos y obligaciones. Antes de repartir o decidir, conviene tener una visión completa del patrimonio heredado.

Puede incluir

- ✓ Viviendas
- ✓ Garajes
- ✓ Locales
- ✓ Terrenos
- ✓ Cuentas bancarias
- ✓ Inversiones

También

- ✓ Hipotecas
- ✓ Préstamos
- ✓ Avaes
- ✓ Gastos pendientes
- ✓ Cargas registrales
- ✓ Obligaciones fiscales

No solo se heredan bienes.
También pueden heredarse obligaciones.

El error más caro: confundir valor fiscal con valor de mercado

Una de las decisiones más delicadas en una herencia inmobiliaria es la valoración del inmueble. Valorar correctamente no es un trámite menor. Es la base sobre la que se tomarán decisiones de reparto, adjudicación, conservación, alquiler o venta.

Valor fiscal

Es el valor utilizado por la Administración como referencia tributaria. Puede ser relevante para calcular impuestos, pero no refleja necesariamente lo que el mercado está dispuesto a pagar.

Valor sentimental

Es el valor emocional que la familia otorga a la vivienda. Debe ser respetado, pero no debe sustituir al análisis objetivo cuando existen decisiones patrimoniales relevantes.

Valor de mercado

Es el valor real al que podría venderse o alquilarse el inmueble en el contexto actual. Es la referencia más útil para decidir con criterio.

Una diferencia que importa

10 %

Una diferencia del 10 % en la valoración de una vivienda puede suponer decenas de miles de euros.

Valorar bien no es un detalle técnico.
Es una decisión patrimonial.

Una valoración independiente ayuda a ordenar el reparto, negociar con claridad y tomar decisiones menos emocionales y más patrimoniales.

¿Conservar, alquilar o vender?

No existe una respuesta universal. Existe la estrategia adecuada para cada familia, cada inmueble y cada patrimonio.

Conservar

Ventaja principal
Mantener el activo dentro del patrimonio familiar.

Riesgo principal
Baja liquidez y posibles desacuerdos.

Alquilar

Ventaja principal
Convertir el activo en una fuente de rentabilidad.

Riesgo principal
Gestión, mantenimiento y selección de inquilino.

Vender

Ventaja principal
Transformar el inmueble en liquidez inmediata.

Riesgo principal
Vender sin estrategia o por debajo del valor real.

La mejor decisión es la que protege mejor el patrimonio familiar.

Los impuestos importan. Pero no son lo único importante.

La fiscalidad es una parte esencial de cualquier herencia, pero no debería convertirse en el único criterio de decisión. Una estrategia patrimonial adecuada debe valorar tanto el coste fiscal como el resultado económico final para los herederos.

Impuesto de Sucesiones

Depende de la comunidad autónoma, del parentesco, del patrimonio preexistente y de las bonificaciones aplicables.

Plusvalía Municipal

Puede surgir cuando se transmite un inmueble urbano. Su cálculo y procedencia deben revisarse en función del caso concreto.

Ganancia patrimonial futura

Si más adelante se vende el inmueble, puede existir impacto en el IRPF. La forma de valorar y adjudicar hoy puede tener consecuencias fiscales mañana.

Una buena decisión no consiste solo en pagar menos impuestos. Consiste en proteger mejor el patrimonio neto final.

Los 7 errores más frecuentes al heredar una vivienda

- 01** Vender con prisa
La urgencia suele debilitar la posición negociadora.
- 02** No valorar correctamente
Afecta al reparto, a la negociación y a la estrategia.
- 03** Ignorar cargas o deudas
Conviene conocer la situación registral, financiera y jurídica.
- 04** Tomar decisiones emocionales
El componente familiar debe equilibrarse con análisis.
- 05** No planificar la fiscalidad
Las decisiones de hoy pueden tener consecuencias futuras.
- 06** Mantener conflictos sin resolver
La falta de acuerdos claros puede bloquear el inmueble.
- 07** Actuar sin representación
La información no siempre basta: hace falta defensa independiente.

Muchos problemas no vienen de la herencia. Vienen de una mala decisión posterior.

El asesoramiento jurídico y fiscal es imprescindible

Los abogados, notarios y fiscalistas cumplen una función esencial en una herencia.

Ayudan a ordenar la sucesión, cumplir obligaciones legales, formalizar documentos y liquidar impuestos.

Sin embargo, muchas familias descubren que, aun contando con ese apoyo, sigue faltando respuesta a una pregunta fundamental:

¿Cuál es la mejor decisión inmobiliaria?

Ese es el espacio en el que trabaja Alfaro Partners.



¿Por qué Alfaro Partners?

Porque una herencia no necesita solo gestión. Necesita representación.

INTERMEDIACIÓN	REPRESENTACIÓN
Se centra en la operación	Se centra en el cliente
Busca cerrar una venta	Busca la mejor decisión
Representa el inmueble	Representa a la persona
Aporta valor cuando se ejecuta la transacción	Aporta valor antes de decidir
Piensa en vender	Piensa en proteger el patrimonio

Nunca recomendaremos vender una vivienda si creemos que existe una alternativa mejor para los intereses de nuestro cliente.

ALFARO & PARTNERS

REPRESENTACION INMOBILIARIA

¿Ha heredado una vivienda y no sabe cuál es la mejor decisión?

Antes de vender, alquilar, adjudicar o mantener un inmueble heredado, es fundamental conocer todas las alternativas disponibles y comprender sus implicaciones patrimoniales, fiscales y familiares.

En Alfaro Partners ayudamos a los herederos a tomar decisiones informadas, coordinando los aspectos inmobiliarios, estratégicos y patrimoniales de cada operación.

Porque una herencia no necesita un intermediario. Necesita representación.

672 50 46 42 · hola@alfaropartners.es · www.alfaropartners.es

Calle Narváez 31, Madrid · Instagram: @alfaropartners

Solicite una consulta confidencial

Representamos personas. No propiedades.