

DER PRINCE ESTATES REPORT

Mallorca 2026

Der Markt, die Menschen und die Ideen, die eine der begehrtesten Inseln Europas prägen, und wohin die Reise geht.

VON JAMES PRINCE, GRÜNDER VON PRINCE ESTATES



VORWORT

Warum ich diesen Report geschrieben habe

Mallorca hat schon immer Menschen angezogen, die überall leben könnten. Verändert hat sich das Tempo: vernetzter, internationaler und anspruchsvoller als je zuvor, mit Käufern, die echte Einblicke erwarten statt Verkaufsgespräche.

Dieser Report bündelt die Zahlen, die Trends und das, was ich täglich mit Kunden und Kollegen erlebe. Ob Sie kaufen, verkaufen oder die Insel einfach lieben: Ich hoffe, er gibt Ihnen ein klareres Bild davon, wo Mallorca heute steht und wohin es sich entwickelt.

James Prince

JAMES PRINCE, GRÜNDER

INHALT

01 2026 auf einen Blick
02 Mallorca auf der globalen Bühne
03 Der Markt 2026
04 Die Spielregeln
05 Was Premiumkäufern wichtig ist
06 Was die Zukunft bringt
07 Über mich
08 Prince Estates
09 Der Mallorca Agents Club
10 Zusammenarbeit



AUF EINEN BLICK

Mallorca 2026 in Zahlen

33,8 Mio.
Passagiere am Flughafen Palma im Jahr 2025

166
Ziele, bedient von 52 Airlines

4.704 €/m²
durchschnittlicher Angebotspreis für Häuser, +4,8 % zum Vorjahr

5.384 €/m²
durchschnittlicher Angebotspreis für Wohnungen, +5,7 %

2–4 %
erwartetes Preiswachstum im Premiumsegment 2026

5–8 Mio. €
das aktivste Premiumsegment

3 Mio. €
Freibetrag der balearischen Vermögensteuer seit 2024 (zuvor 700.000 €)

UNESCO
Serra de Tramuntana, Welterbe seit 2011



GLOBALE BÜHNE

Mallorca auf der globalen Bühne

Das weltweite Vermögen wächst weiter und wird immer mobiler. Heute gibt es 713.626 Ultra-High-Net-Worth-Personen, seit 2021 rund 89 mehr pro Tag. Premiumimmobilien stiegen 2025 weltweit um 3,2 %, in Europa um 3,3 %, mit Spanien unter den stärksten Märkten.



Ein europäischer Favorit

Spanien stach 2025 hervor: Marbella legte um 8,1 % zu, Madrid um 5 %. Mallorca bietet dieselben Fundamentaldaten mit knapperem Inselangebot.

Mit der Welt verbunden

Rund zwei bis drei Flugstunden von den meisten europäischen Metropolen, mit Direktverbindung nach New York und Flügen nach Abu Dhabi ab Juni 2026.

Ein Ort zum Leben, nicht nur zum Besuchen

Internationale Schulen, erstklassiges Segeln und Golf, private Gesundheitsversorgung, eine lebendige Hauptstadt und die Serra de Tramuntana als UNESCO-Welterbe.

Wachsendes Vermögen im Land

Die Zahl der Ultra-High-Net-Worth-Personen in Spanien soll von 6.845 im Jahr 2026 auf über 10.600 bis 2031 steigen.

> "Ein stabiler, ganzjähriger, global vernetzter Lifestyle-Markt."
>
> MARK HARVEY, KNIGHT FRANK

DER MARKT

Der Markt 2026

Die Preise auf der Insel steigen weiterhin stetig. Im Premiumsegment heißt das Thema Knappheit: wenig Angebot in den besten Lagen und finanzstarke Käufer, die genau vergleichen, bevor sie sich entscheiden.

Südwesten

Von Port d'Andratx bis Bendinat und Portals: die höchsten Werte der Insel, Villen mit Meerblick über 15 Mio. €.

Nordwesten

Deià, Sóller und Valldemossa: außergewöhnlich knappes Angebot zwischen 6 und 10 Mio. €.

Palma

Die Hauptstadt, mit durchschnittlichen Angebotspreisen für Wohnungen von rund 5.370 €/m² und starker Nachfrage in Altstadt und Hafenpromenade.

Ostküste

Santanyí und seine Küste gewinnen an Dynamik, hochwertige Villen kosten rund die Hälfte der Südwest-Preise.

WER KAUFT

Deutsche bleiben die größte Gruppe internationaler Käufer, gefolgt von Briten, Schweizern und Skandinaviern. Das Interesse aus den USA und dem spanischen Festland wächst, unterstützt durch neue Direktflüge.



REGULIERUNG

Die Spielregeln

Politische Rahmenbedingungen prägen den Wert ebenso wie die Lage. Diese Änderungen sollte jeder Eigentümer und Käufer 2026 kennen.

01

Golden Visa abgeschafft

Spanien hat das Aufenthaltsrecht durch Investition am 3. April 2025 beendet. Käufer wählen Mallorca heute wegen des Lebensstils, nicht wegen eines Visums, was die Nachfrage an echte Nutzung bindet.

02

Steuer für Nicht-EU-Käufer: vorgeschlagen, nicht beschlossen

Im Januar 2025 wurde ein Aufschlag für Käufer außerhalb der EU vorgeschlagen. Bis Mitte 2026 kam er im Parlament nicht voran. Wir verfolgen das genau und beraten im Einzelfall.

03

Ferienvermietungslizenzen sind knapp

Auf Mallorca werden keine neuen Lizenzen für Ferienvermietung vergeben, und Palma hat neue Ferienvermietungen in Wohnungen verboten. Immobilien mit gültiger Lizenz sind zunehmend gefragt.

04

Ein günstigerer Vermögensteuer-Freibetrag

Der Freibetrag der balearischen Vermögensteuer stieg 2024 von 700.000 € auf 3 Mio. €, eine Änderung, die internationale Eigentümer begrüßen.

Allgemeine Information, keine Rechts- oder Steuerberatung. Lassen Sie Ihre Situation stets von einem qualifizierten Berater prüfen.



KÄUFERPRIORITÄTEN

Was Premiumkäufern wichtig ist

Über die Immobilie hinaus wählen die besten Käufer, mit wem sie arbeiten. Nach meiner Erfahrung zählt für sie vor allem Folgendes.

01

Jemand, der Dinge erledigt

Klare Zeitpläne, getroffene Entscheidungen und Probleme gelöst, bevor sie zu Verzögerungen werden.

02

Proaktiv statt reaktiv

Probleme mit Unterlagen, Lizenzen oder Verhandlungen vorhersehen, statt erst zu reagieren, wenn sie auftreten.

03

Lösungsorientierte Beratung

Ehrliche Antworten und praktische Optionen. Jeder Deal hat Hürden; der richtige Berater findet den Weg.

04

Vertrauen und Diskretion

Privatsphäre, Vertraulichkeit und ein Berater, auf dessen Wort man sich in jeder Phase verlassen kann.

05

Bezugsfertig und rechtssicher

Fertige, gut gebaute Häuser mit Lizenzen in Ordnung und einer sauberen Akte.

06

Wohlbefinden und ganzjähriges Leben

Privatsphäre, Außenbereiche, Pool und Ruhe, dazu Komfort und Anbindung, die im Januar wie im Juli funktionieren.



AUSBLICK

Was die Zukunft bringt

Ich glaube, die Zukunft der Immobilienbranche auf Mallorca ist persönlicher, kooperativer und beruht auf Service, Vertrauen und Reputation.

1 **Persönlicher**

Kunden wählen Berater, nicht Portale. Der direkte Zugang zu der Person, die Dinge möglich macht, wird wichtiger denn je.

2 **Kooperativer**

Die besten Immobilien liegen selten bei nur einer Agentur. Makler, die zusammenarbeiten, öffnen ihren Kunden den gesamten Markt.

3 **Service macht den Unterschied**

Informationen sind überall. Der echte Wert liegt in Urteilsvermögen, Reaktionsschnelligkeit und dem erfolgreichen Abschluss.

4 **Reputation ist alles**

Auf einer Insel wird Vertrauen Geschäft für Geschäft verdient. Bewertungen und Empfehlungen entscheiden, wen Kunden zuerst anrufen.

5 **Stetiges Wachstum**

Bei wenig neuem Premiumangebot und konstanter Nachfrage erwarten wir nachhaltiges Preiswachstum statt Spitzen.

6 **Eine breitere Käuferschaft**

Neue Verbindungen in die USA und den Nahen Osten vergrößern den Kreis internationaler Käufer.





ÜBER MICH

James Prince

Mein Interesse an Immobilien begann früh, mit praktischer Arbeit an Renovierungen und Projektentwicklungen, und wurde mit einem Abschluss in Real Estate an der University of Reading vertieft.

Meine Laufbahn begann ich in den West Midlands als Grundstückseinkäufer für einen großen britischen Bauträger, wo ich disziplinierte Bewertung und Verhandlung lernte. Angezogen von einem internationaleren Markt zog ich nach Mallorca, arbeitete für eine führende Agentur und dann für einen angesehenen Bauträger, bevor ich Prince Estates in Palma gründete.

Mein Ziel ist einfach: den Standard der Immobilienberatung auf Mallorca anzuheben, mit ehrlicher Beratung, echtem Marktwissen und einem wirklich persönlichen Ansatz.

AUSBILDUNG

Real-Estate-Studium, University of Reading

HINTERGRUND

Grundstücksankauf für einen großen britischen Bauträger

MALLORCA

Makler- und Entwicklungserfahrung auf der Insel

HEUTE

Gründer von Prince Estates und des Mallorca Agents Club

YOUTUBE

youtube.com/@princeestates



PRINCE ESTATES

Eine Boutique-Agentur, die auf Vertrauen baut

Prince Estates ist eine unabhängige Agentur im Herzen von Palma, die Kunden beim Kauf und Verkauf außergewöhnlicher Immobilien auf ganz Mallorca begleitet. Wir arbeiten mit einer ausgewählten Zahl von Kunden, damit jeder persönliche Aufmerksamkeit erhält.

01

Boutique

Ein bewusst kleines Portfolio und persönlicher Service vom ersten Anruf bis zur Schlüsselübergabe.

02

Kundenorientiert

Klare Beratung, ehrliche Preise und regelmäßige Updates. Sie wissen immer, wo Sie stehen.

03

Maklergeführt

Erfahrene, verantwortliche Menschen statt Callcenter oder automatisierter Portale.

Für Käufer

Private Suche im gesamten Markt, einschließlich Off-Market-Immobilien, mit Besichtigungen, Verhandlung und Begleitung bis zum Notar.

Für Verkäufer

Präzise Bewertung, Premium-Präsentation und die Wahl zwischen diskretem Off-Market-Verkauf und internationalem Marktstart.

MAC
MALLORCA AGENTS CLUB

Die Makler der Insel, gemeinsam

Ich habe den Mallorca Agents Club gegründet, um ein einfaches Problem zu lösen: Der richtige Käufer arbeitet oft mit einer anderen Agentur als der, die die richtige Immobilie hat. Heute ist er ein wachsender Club von Maklern auf der ganzen Insel, die für ihre Kunden zusammenarbeiten.

01

Für Verkäufer

Ihre Immobilie kann qualifizierten Käufern anderer Agenturen vorgestellt werden, oft bevor sie irgendwo inseriert ist.

02

Für Käufer

Ein vertrauenswürdiger Ansprechpartner mit Zugang zu Immobilien aus dem gesamten Markt, auch solchen, die nie auf Portalen erscheinen.

03

Für die Branche

Gemeinsame Standards, Kooperation statt Konkurrenz und ein besseres Erlebnis für jeden Kunden.

> "Die besten Immobilien liegen selten bei nur einer Agentur. Durch Zusammenarbeit finden sie den richtigen Eigentümer."
>
> JAMES PRINCE



ZUSAMMENARBEIT

Sprechen wir über Ihre Pläne

Ob Sie kaufen, verkaufen oder einfach neugierig auf den Markt sind: Ich freue mich, von Ihnen zu hören. Jedes Gespräch ist persönlich und vertraulich.

Kaufen

Sagen Sie uns, was Sie suchen, und wir durchsuchen den gesamten Markt für Sie, auch Off-Market-Immobilien.

PRIVATE SUCHE STARTEN →

Verkaufen

Erfahren Sie, was Ihre Immobilie heute wert ist, mit einer kostenlosen und vertraulichen Bewertung.

BEWERTUNG ANFORDERN →

TELEFON & WHATSAPP
+34 613 348 379

E-MAIL
info@prince-estates.com

WEB
prince-estates.com

BÜRO
C/ Bisbe Moncada 1, 07014 Palma

Quellen: Knight Frank, The Wealth Report 2026 und Mallorca Residential Market Insight 2026; Angebotspreisdaten von Engel & Völkers (Juni 2026); Aena, Passagierzahlen 2025; veröffentlichte Berichte zur spanischen Wohnungspolitik (2025–2026). Angaben sind Richtwerte; Angebotspreise sind keine Verkaufspreise. Allgemeine Information, keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung.