

PRINCE ESTATES-RAPPORTEN

# Mallorca 2026

Marknaden, människorna och idéerna som formar en av Europas mest eftertraktade öar, och vart den är på väg.

AV JAMES PRINCE, GRUNDARE AV PRINCE ESTATES



FÖRORD

# Varför jag skrev den här rapporten

Mallorca har alltid lockat människor som kan bo var som helst. Det som har förändrats är tempot: mer uppkopplat, mer internationellt och mer krävande än någonsin, med köpare som förväntar sig verklig insikt, inte säljprat.

Den här rapporten samlar siffrorna, trenderna och det jag ser varje dag med kunder och kollegor. Oavsett om du köper, säljer eller bara älskar ön hoppas jag att den ger dig en tydligare bild av var Mallorca står i dag och vart ön är på väg.

*James Prince*

JAMES PRINCE, GRUNDARE

INNEHÅLL

01 2026 i korthet
02 Mallorca på den globala scenen
03 Marknaden 2026
04 Spelets regler
05 Vad premiumköpare prioriterar
06 Vad framtiden bär med sig
07 Om mig
08 Prince Estates
09 Mallorca Agents Club
10 Att arbeta tillsammans



I KORTHET

# Mallorca 2026 i siffror

**33,8 milj.**
passagerare på Palmas flygplats 2025

**166**
destinationer med 52 flygbolag

**4 704 €/m²**
genomsnittligt utgångspris för hus, +4,8 % på ett år

**5 384 €/m²**
genomsnittligt utgångspris för lägenheter, +5,7 %

**2–4 %**
väntad prisökning i premiumsegmentet 2026

**5–8 milj. €**
det mest aktiva premiumsegmentet

**3 milj. €**
fribelopp för balearíska förmögenhetsskatten sedan 2024 (tidigare 700 000 €)

**UNESCO**
Serra de Tramuntana, världsarv sedan 2011



GLOBAL SCEN

# Mallorca på den globala scenen

Den globala förmögenheten fortsätter att växa och blir allt mer rörlig. I dag finns 713 626 ultrarika personer i världen, cirka 89 fler varje dag sedan 2021. Premiumbostäder steg globalt med 3,2 % 2025, Europa med 3,3 %, med Spanien bland de starkaste marknaderna.



## En europeisk favorit

Spanien stack ut 2025: Marbella steg 8,1 % och Madrid 5 %. Mallorca erbjuder samma grundförutsättningar med ett knappare utbud på ön.

## Uppkopplad mot världen

Omkring två till tre timmar från de flesta större städer i Europa, med direktlinje till New York och flyg till Abu Dhabi från juni 2026.

## En plats att bo på, inte bara besöka

Internationella skolor, segling och golf i världsklass, privat sjukvård, en levande huvudstad och världsarvet Serra de Tramuntana.

## Växande förmögenheter i Spanien

Antalet ultrarika personer i Spanien väntas öka från 6 845 år 2026 till över 10 600 år 2031.

> "En stabil, året-runt och globalt uppkopplad livsstilsmarknad."
>
> MARK HARVEY, KNIGHT FRANK

MARKNADEN

# Marknaden 2026

Priserna på hela ön fortsätter att stiga i jämn takt. I toppsegmentet handlar det om brist: litet utbud i de bästa lägena och välbeställda köpare som jämför noga innan de bestämmer sig.

## Sydväst

Från Port d'Andratx till Bendinat och Portals: öns högsta värden, med villor med havsutsikt över 15 miljoner €.

## Nordväst

Deià, Sóller och Valldemossa: mycket begränsat utbud mellan 6 och 10 miljoner €.

## Palma

Huvudstaden, med genomsnittliga utgångspriser för lägenheter på cirka 5 370 €/m² och stark efterfrågan i gamla stan och vid strandpromenaden.

## Östkusten

Santanyí och kusten runt omkring växer, med påkostade villor till ungefär halva priset jämfört med sydväst.

VEM KÖPER

Tyskar är fortfarande den största gruppen internationella köpare, följda av britter, schweizare och skandinaver. Intresset från USA och det spanska fastlandet växer, med hjälp av nya direktflyg.



REGLER

# Spelets regler

Politik påverkar värdet lika mycket som läget. Det här är förändringarna som varje ägare och köpare bör känna till 2026.

01

## Golden Visa avskaffat

Spanien avslutade uppehållstillstånd genom investering den 3 april 2025. Köpare väljer i dag Mallorca för livsstilen, inte för ett visum, vilket håller efterfrågan förankrad i verklig användning.

02

## Skatt för köpare utanför EU: föreslagen, inte beslutad

I januari 2025 föreslogs ett påslag för köpare utanför EU. I mitten av 2026 hade förslaget inte gått vidare i parlamentet. Vi följer det noga och ger råd från fall till fall.

03

## Licenser för turistuthyrning är knappa

På Mallorca utfärdas inga nya licenser för turistuthyrning, och Palma har förbjudit ny semesteruthyrning i lägenheter. Bostäder med giltig licens är allt mer eftertraktade.

04

## Ett gynnsammare fribelopp

Fribeloppet för den balearisk förmögenhetsskatten höjdes 2024 från 700 000 € till 3 miljoner €, en förändring som välkomnats av internationella ägare.

Allmän information, inte juridisk eller skattemässig rådgivning. Bekräfta alltid din situation med en kvalificerad rådgivare.



KÖPARNAS PRIORITERINGAR

# Vad premiumköpare prioriterar

Utöver själva bostaden väljer de bästa köparna vem de arbetar med. Enligt min erfarenhet är det här det som betyder mest för dem.

01

### Någon som får saker gjorda

Tydliga tidsplaner, fattade beslut och problem som löses innan de blir förseningar.

02

### Proaktiv, inte reaktiv

Att förutse problem med dokument, licenser eller förhandlingar i stället för att reagera när de dyker upp.

03

### Lösningsorienterad rådgivning

Ärliga svar och praktiska alternativ. Varje affär har hinder; rätt rådgivare hittar vägen.

04

### Förtroende och diskretion

Integritet, sekretess och en rådgivare vars ord håller i varje skede.

05

### Inflyttningsklar och i ordning

Färdiga, välbyggda hem med licenser i ordning och en ren pärm.

06

### Välmående och liv året runt

Avskildhet, uteplatser, pool och lugn, plus komfort och uppkoppling som fungerar i januari lika väl som i juli.



FRAMTIDSUTSIKTER

# Vad framtiden bär med sig

Jag tror att framtiden för fastighetsbranschen på Mallorca är mer personlig, mer samarbetsinriktad och bygger på service, förtroende och rykte.

1

## Mer personlig

Kunder väljer rådgivare, inte portaler. Direkt tillgång till personen som får saker att hända blir viktigare än någonsin.

2

## Mer samarbete

De bästa hemmen ligger sällan hos en enda mäklare. Mäklare som samarbetar ger sina kunder tillgång till hela marknaden.

3

## Service gör skillnaden

Information finns överallt. Det verkliga värdet ligger i omdöme, lyhördhet och att få affären i hamn.

4

## Ryktet är allt

På en ö förtjänas förtroende affär för affär. Omdömen och rekommendationer avgör vem kunderna ringer först.

5

## Stadig tillväxt

Med litet nytt premiumutbud och stabil efterfrågan väntar vi oss en hållbar prisutveckling snarare än toppar.

6

## En bredare köparkrets

Nya flyglinjer till USA och Mellanöstern breddar kretsen av internationella köpare.





OM MIG

# James Prince

Mitt intresse för fastigheter började tidigt, genom praktiskt arbete med renoveringar och byggprojekt, och formaliserades med en examen i Real Estate från University of Reading.

Jag började min karriär i West Midlands som markförvärvare för ett stort brittiskt byggbolag, där jag lärde mig disciplinerad värdering och förhandling. Lockad av en mer internationell marknad flyttade jag till Mallorca, arbetade för en ledande mäklarfirma och sedan för en välrenommerad byggherre, innan jag grundade Prince Estates i Palma.

Mitt mål är enkelt: att höja nivån på fastighetsservicen på Mallorca, med ärliga råd, verklig marknadsinsikt och ett genuint personligt bemötande.

UTBILDNING

Examen i Real Estate, University of Reading

BAKGRUND

Markförvärv för ett stort brittiskt byggbolag

MALLORCA

Erfarenhet av mäkleri och byggprojekt på ön

IDAG

Grundare av Prince Estates och Mallorca Agents Club

YOUTUBE

youtube.com/@princeestates



PRINCE ESTATES

# En boutiquemäklare byggd på förtroende

Prince Estates är en oberoende mäklarfirma i hjärtat av Palma som hjälper kunder att köpa och sälja exceptionella hem på hela Mallorca. Vi arbetar med ett utvalt antal kunder så att var och en får personlig uppmärksamhet.

01

## Boutique

En medvetet liten portfölj och personlig service från första samtalet till nycklarna.

02

## Kundfokuserad

Tydliga råd, ärlig prissättning och regelbundna uppdateringar. Du vet alltid var du står.

03

## Mäklarledd

Erfarna och ansvarstagande människor, inte callcenter eller automatiserade portaler.

### För köpare

Privat sökning på hela marknaden, inklusive bostäder off market, med visningar, förhandling och stöd ända till tillträdet.

### För säljare

Korrekt värdering, förstklassig presentation och valet mellan en diskret försäljning off market eller en internationell lansering.

MAC
MALLORCA AGENTS CLUB

# Öns mäklare, tillsammans

Jag grundade Mallorca Agents Club för att lösa ett enkelt problem: rätt köpare arbetar ofta med en annan mäklare än den som har rätt hem. I dag är det en växande klubb av mäklare över hela ön som samarbetar för sina kunder.

01

## För säljare

Ditt hem kan presenteras för kvalificerade köpare som redan arbetar med andra mäklare, ofta innan det annonseras någonstans.

02

## För köpare

En betrodd kontaktperson med tillgång till hem från hela marknaden, även sådana som aldrig når portalerna.

03

## För branschen

Gemensamma standarder, samarbete i stället för konkurrens och en bättre upplevelse för varje kund.

> "De bästa hemmen ligger sällan hos en enda mäklare. Samarbete är hur de hittar rätt ägare."
>
> JAMES PRINCE



ATT ARBETA TILLSAMMANS

# Låt oss prata om dina planer

Oavsett om du köper, säljer eller bara är nyfiken på marknaden hör jag gärna av dig. Varje samtal är personligt och konfidentiellt.

## Köpa

Berätta vad du letar efter så söker vi på hela marknaden åt dig, även bland bostäder off market.

STARTA EN PRIVAT SÖKNING →

## Sälja

Ta reda på vad ditt hem är värt i dag med en kostnadsfri och konfidentiell värdering.

BEGÄR EN VÄRDERING →

TELEFON & WHATSAPP
+34 613 348 379

E-POST
info@prince-estates.com

WEBB
prince-estates.com

KONTOR
C/ Bisbe Moncada 1, 07014 Palma

Källor: Knight Frank, The Wealth Report 2026 och Mallorca Residential Market Insight 2026; Engel & Völkers data om utgångspriser (juni 2026); Aena, passagerarsiffror 2025; publicerad rapportering om spansk bostadspolitik (2025–2026). Siffrorna är vägledande; utgångspriser är inte försäljningspriser. Allmän information, inte juridisk, skattemässig eller finansiell rådgivning.