

VERKÄUFERLEITFADEN 2026

Ihre Immobilie auf Mallorca verkaufen

Ein klarer, praktischer Leitfaden für einen erfolgreichen Verkauf: Ablauf, Unterlagen, Kosten und die richtige Präsentation für den passenden Käufer.

VON JAMES PRINCE, GRÜNDER VON PRINCE ESTATES





WILLKOMMEN

Ein paar Worte vorab

Der Verkauf eines Zuhauses ist selten nur eine Transaktion. Oft endet ein Kapitel und ein neues beginnt, und das verdient Sorgfalt, Klarheit und Diskretion.

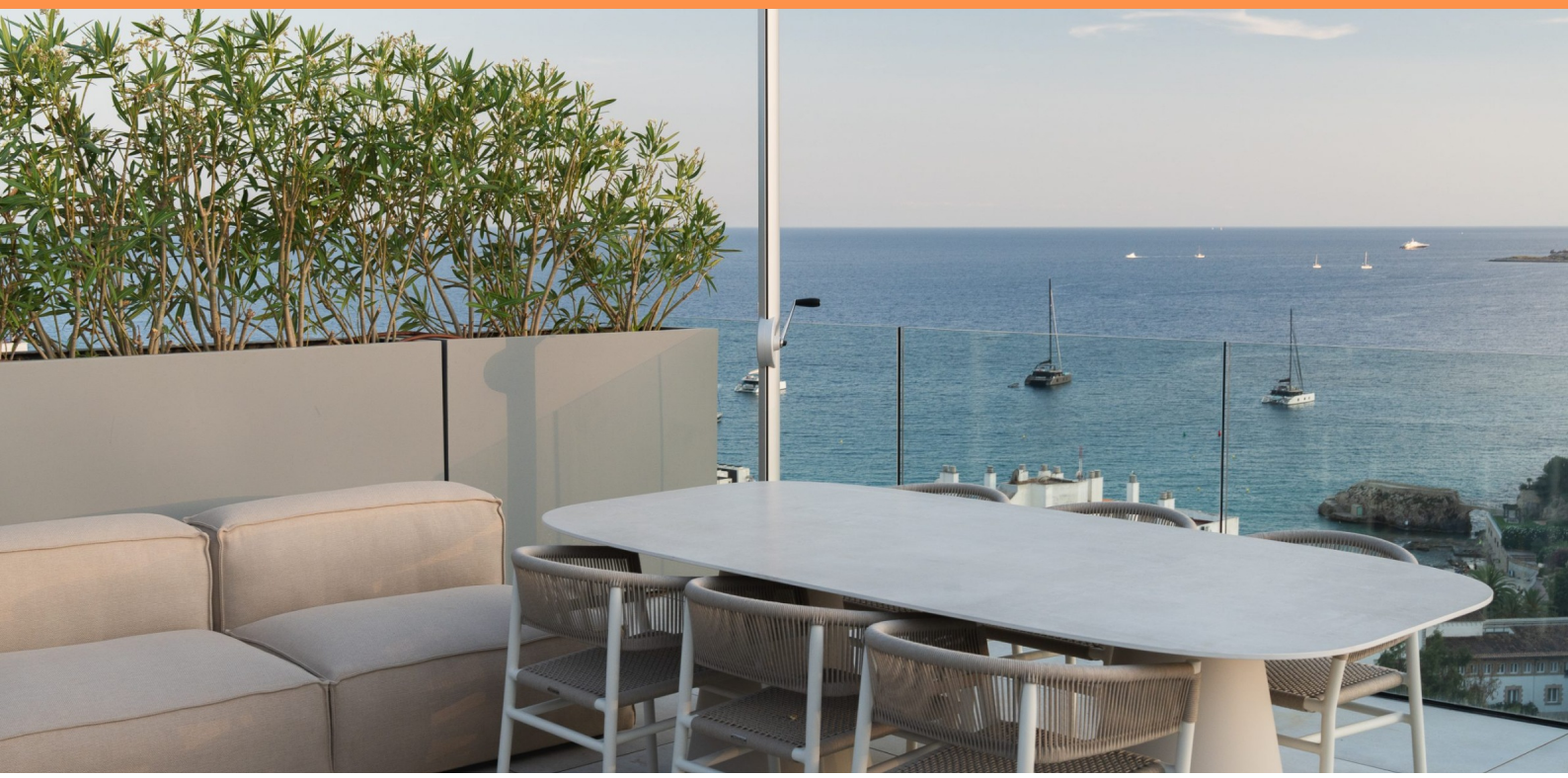
Dieser Leitfaden zeigt die praktischen Schritte zu einem erfolgreichen Verkauf auf Mallorca: was Sie vorbereiten sollten, was es kostet und wie Sie Ihre Immobilie präsentieren, um den richtigen Käufer zu gewinnen. Ich hoffe, er hilft Ihnen, mit Zuversicht zu entscheiden.

James Prince

JAMES PRINCE, GRÜNDER

IN DIESEM LEITFADEN

01 Was das für Ihren Verkauf bedeutet
02 Der Ablauf, Schritt für Schritt
03 Benötigte Unterlagen
04 Kosten und Steuern
05 Ihre Immobilie präsentieren
06 Ihre kostenlose Bewertung



ERKENNTNISSE

Was das für Ihren Verkauf bedeutet

Fünf Dinge, die jeder Verkäufer auf Mallorca vor dem Marktstart wissen sollte.

1

Knappheit belohnt Qualität

Bei knappem Angebot in den besten Lagen fallen gepflegte, gut präsentierte Immobilien schnell auf.

2

Informierte Käufer

Premiumkäufer vergleichen genau. Ein realistischer Preis vom ersten Tag an zählt mehr denn je.

3

International denken

Die meisten Käufer kommen aus dem Ausland. Eine mehrsprachige Präsentation vergrößert die Zielgruppe.

4

Diskretion hat Wert

Im obersten Segment werden viele Verkäufe still abgewickelt. Off-market schützt Ihre Privatsphäre, ohne die Reichweite zu begrenzen.

5

Timing zählt

Frühling und Frühherbst bringen die meisten Besichtigungen, doch ernsthafte Käufer sind das ganze Jahr aktiv.



DER ABLAUF

Der Ablauf, Schritt für Schritt

Der Verkauf einer Immobilie auf Mallorca folgt einem bewährten Weg. Wer jeden Schritt kennt, verkauft entspannt, termingerecht und zu seinen Bedingungen.

01

Bewertung

Ein realistischer Preis auf Basis aktueller Verkäufe und Nachfrage, nicht optimistischer Angebotspreise.

02

Unterlagen

Sammeln Sie die wichtigsten Dokumente frühzeitig. Fehlende Bescheinigungen sind der häufigste Grund für Verzögerungen beim Notar.

03

Präsentation

Professionelle Fotos, Film und Grundrisse sowie kleine Reparaturen für einen starken ersten Eindruck.

04

Vermarktung

Offen auf dem internationalen Markt oder diskret off-market an qualifizierte Käufer, auch über den Mallorca Agents Club.

05

Angebot und Reservierung

Wir verhandeln für Sie. Nach der Einigung wird ein privater Kaufvertrag (Arras) unterzeichnet; der Käufer leistet meist eine Anzahlung von 10 %.

06

Abschluss

Die Urkunde wird vor dem Notar unterzeichnet, der Restbetrag gezahlt und die Schlüssel übergeben. Steuern und Eintragung folgen.

ÜBLICHE DAUER

Die meisten Verkäufe dauern je nach Preis und Nachfrage drei bis sechs Monate vom Marktstart bis zum Notartermin. Zwischen Arras-Vertrag und Notar liegen meist ein bis drei Monate.



UNTERLAGEN

Diese Unterlagen benötigen Sie

Liegen sie von Anfang an vor, lässt sich Ihre Immobilie leichter vermarkten und Käufer gewinnen Vertrauen.

- ☐ Eigentumsurkunde (Escritura)
- ☐ Grundbuchauszug (Nota simple)
- ☐ Letzter Grundsteuerbescheid (IBI)
- ☐ Energieausweis (vor der Vermarktung Pflicht)
- ☐ Bewohnbarkeitsbescheinigung (Cédula de habitabilidad), falls erforderlich
- ☐ Bescheinigung der Eigentümergemeinschaft über keine Rückstände (Wohnungen)
- ☐ Aktuelle Versorgerrechnungen
- ☐ Reisepässe und NIE-Nummern aller Eigentümer
- ☐ Genehmigungen und Pläne für Anbauten, Pools oder Renovierungen
- ☐ Ferienvermietungslizenz, falls vorhanden
- ☐ Hypothekendaten, falls ein Darlehen abgelöst wird

> Nicht sicher, was vorliegt? Senden Sie uns, was Sie finden, und wir sagen Ihnen, was fehlt und wie Sie es erhalten.

KOSTEN UND STEUERN

Kosten und Steuern für Verkäufer

Ein Überblick über die wichtigsten Kosten beim Verkauf in Spanien. Jeder Fall ist anders, daher empfehlen wir, die Zahlen mit einem Steuerberater zu bestätigen.

Maklerhonorar

Unser Honorar wird bei Auftragserteilung schriftlich mit Ihnen vereinbart, bevor die Vermarktung beginnt.

Plusvalía municipal

Kommunale Steuer auf den Wertzuwachs des Bodens, vom Verkäufer zu zahlen. Die Gemeinde wendet die günstigere von zwei Berechnungsmethoden an; ohne Gewinn fällt keine Steuer an.

Veräußerungsgewinnsteuer

Fällig auf den Gewinn: Verkaufspreis abzüglich Kaufpreis, Kauf- und Verkaufskosten sowie nachweisbarer Verbesserungen.

Sonstige Kosten

Löschung einer bestehenden Hypothek, ausstehende Bescheinigungen sowie IBI und Gemeinschaftskosten bis zum Notartermin.

GEWINNSTEUER FÜR RESIDENTEN

Bis 6.000 €	19 %
6.000 € – 50.000 €	21 %
50.000 € – 200.000 €	23 %
200.000 € – 300.000 €	27 %
Über 300.000 €	30 %

NICHT-RESIDENTE VERKÄUFER

Nicht-Residenten zahlen 19 % auf den Gewinn. Der Käufer behält beim Notartermin 3 % des Kaufpreises ein und führt sie als Vorauszahlung an das Finanzamt ab; sie werden auf die endgültige Steuer angerechnet, ein Überschuss kann erstattet werden.

MÖGLICHE BEFREIUNGEN FÜR RESIDENTEN

Die Reinvestition in einen neuen Hauptwohnsitz oder der Verkauf des Hauptwohnsitzes ab 65 Jahren kann die Steuer verringern oder entfallen lassen.

Dieser Leitfaden dient der allgemeinen Information und ist keine Rechts- oder Steuerberatung. Die Angaben entsprechen unserem Verständnis der Regeln im Jahr 2026 und können sich ändern. Bitte lassen Sie Ihre Situation von einem qualifizierten Berater prüfen.



PRÄSENTATION

Ihre Immobilie präsentieren

Käufer im Premiumsegment entscheiden schnell. Diese Details machen den Unterschied zwischen einer Besichtigung und einem Angebot.

01

Der richtige Preis

Ein realistischer Preis vom ersten Tag an erzeugt Dynamik. Überteuerte Immobilien bleiben liegen und verlieren an Reiz.

02

Professionelle Bilder

Fotos, Film und Drohnenaufnahmen sind der Ausgangspunkt jeder Käuferreise.

03

Kleinigkeiten richten

Frische Farbe, funktionierende Lampen, gepflegte Schreinerarbeiten und ein sauberer Pool zeigen ein gepflegtes Zuhause.

04

Licht und Ruhe

Offene Fensterläden, freie Flächen und weniger Persönliches helfen Käufern, sich ihr Leben dort vorzustellen.

05

Leben im Freien

Gärten, Terrassen und Pools verkaufen den mallorquinischen Lebensstil. Präsentieren Sie sie wie eigene Räume.

06

Unterlagen bereit

Eine vollständige Akte überzeugt Käufer und Anwälte und hält den Zeitplan.

07

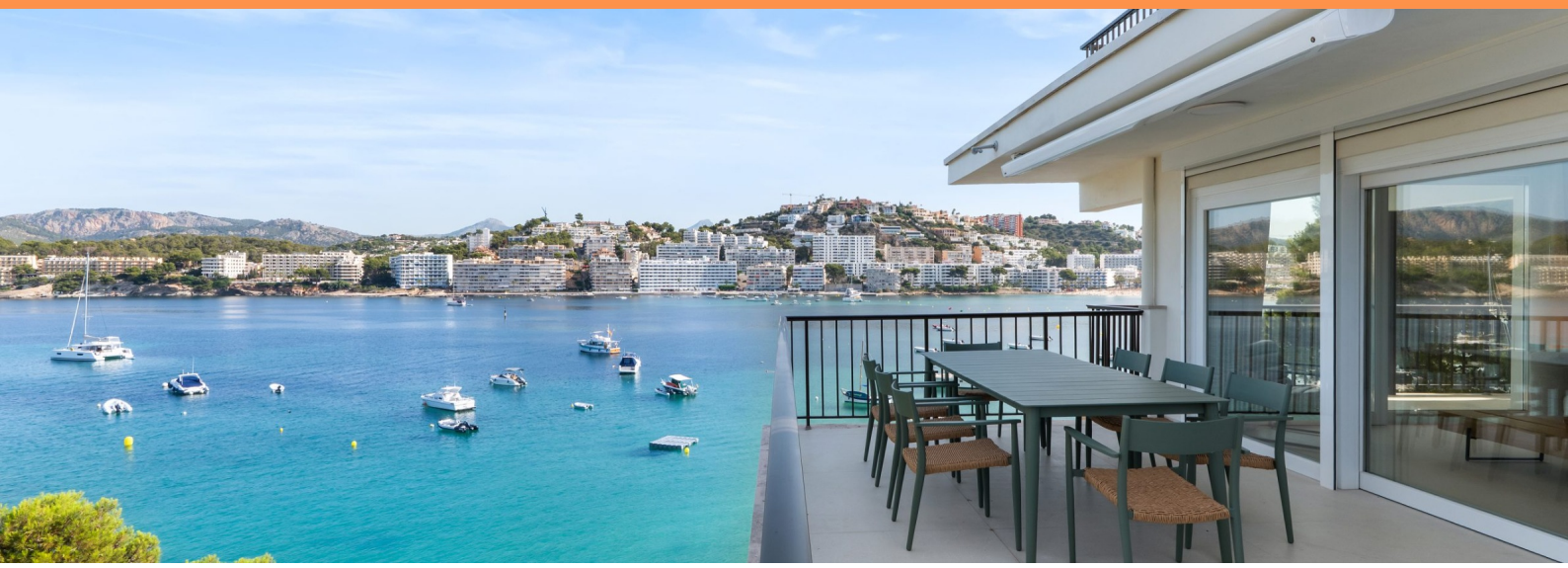
Einfache Besichtigungen

Flexibler Zugang, besonders für ausländische Käufer auf Kurzbesuch, bedeutet mehr ernsthafte Besichtigungen.

08

Ihr Maß an Diskretion

Offener Markt oder komplett off-market: Sie entscheiden, wer Ihre Immobilie sieht und wann.





IHRE BEWERTUNG

Fordern Sie Ihre kostenlose Bewertung an

Jeder Verkauf beginnt mit einem ehrlichen Gespräch. Ich besuche Ihre Immobilie, erkläre, wo sie im heutigen Markt steht, und empfehle die passende Strategie, ob offener Marktstart oder diskreter Off-Market-Verkauf.

01

Persönlicher Service

Sie sprechen von der Bewertung bis zur Schlüsselübergabe direkt mit mir.

02

Der gesamte Markt

Unser Netzwerk und der Mallorca Agents Club bringen Ihre Immobilie zu mehr qualifizierten Käufern.

03

Diskretion

Off-Market-Verkäufe werden diskret abgewickelt, Details nur für qualifizierte Käufer.

BEWERTUNG VEREINBAREN

TELEFON & WHATSAPP

+34 613 348 379

E-MAIL

info@prince-estates.com

BÜRO

C/ Bisbe Moncada 1, 07014 Palma

Scannen, um Ihre Bewertung anzufordern