

SÄLJARGUIDE 2026

Sälja ditt hem på Mallorca

En tydlig och praktisk guide till en lyckad försäljning: processen, dokumenten, kostnaderna och hur du presenterar ditt hem för rätt köpare.

AV JAMES PRINCE, GRUNDARE AV PRINCE ESTATES





VÄLKOMMEN

Några ord innan du börjar

Att sälja ett hem är sällan bara en affär. Ofta avslutas ett kapitel och ett nytt börjar, och det förtjänar att hanteras med omsorg, tydlighet och diskretion.

Den här guiden beskriver de praktiska stegen till en lyckad försäljning på Mallorca: vad du ska förbereda, vad det kostar och hur du presenterar ditt hem för att locka rätt köpare. Jag hoppas att den hjälper dig att fatta beslut med trygghet.

James Prince

JAMES PRINCE, GRUNDARE

I DEN HÄR GUIDEN

01 Vad det betyder för din försäljning
02 Processen, steg för steg
03 Dokument du behöver
04 Kostnader och skatter
05 Presentera ditt hem
06 Din kostnadsfria värdering



INSIKTER

Vad det betyder för din försäljning

Fem saker som varje säljare på Mallorca bör känna till innan försäljningen startar.

1

Brist belönar kvalitet

Med litet utbud i de bästa lägena sticker välpresenterade hem i gott skick snabbt ut.

2

Pålästa köpare

Köpare i premiumsegmentet jämför noga. Rätt pris från första dagen är viktigare än någonsin.

3

Tänk internationellt

De flesta köpare kommer från utlandet. En presentation på flera språk breddar publiken.

4

Diskretion har ett värde

I toppsegmentet sker många affärer i det tysta. Off market skyddar din integritet utan att begränsa räckvidden.

5

Tajming spelar roll

Våren och tidig höst ger flest visningar, men seriösa köpare är aktiva året runt.



PROCESSEN

Processen, steg för steg

En bostadsförsäljning på Mallorca följer en välkänd väg. När du känner till varje steg i förväg blir försäljningen lugn, i tid och på dina villkor.

01

Värdering

Ett realistiskt pris baserat på aktuella försäljningar och efterfrågan, inte på optimistiska utgångspriser.

02

Dokument

Samla de viktigaste dokumenten i god tid. Saknade intyg är den vanligaste orsaken till förseningar hos notarien.

03

Presentation

Professionella foton, film och planritningar, samt små reparationer som ger ett starkt första intryck.

04

Marknadsföring

Öppet på den internationella marknaden eller diskret off market till kvalificerade köpare, bland annat via Mallorca Agents Club.

05

Bud och reservation

Vi förhandlar för din räkning. När ni är överens skrivs ett privat köpeavtal (arras) och köparen betalar normalt 10 % i handpenning.

06

Tillträde

Köpebrevet skrivs under hos notarie, resten av köpesumman betalas och nycklarna lämnas över. Skatter och registrering följer.

NORMAL TIDSRAM

De flesta försäljningar tar tre till sex månader från lansering till tillträde, beroende på pris och efterfrågan. Mellan arrasavtalet och notarien går det oftast en till tre månader.



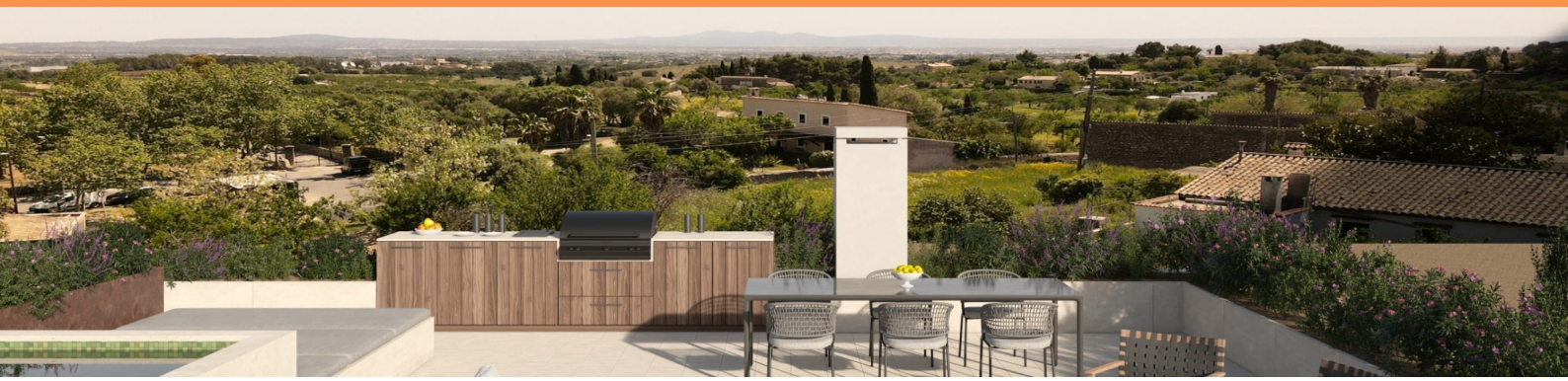
DOKUMENT

Dokument du behöver

Har du dem redo från början blir ditt hem lättare att marknadsföra och köparna känner sig trygga.

- ☐ Lagfartshandling (escritura)
- ☐ Utdrag ur fastighetsregistret (nota simple)
- ☐ Senaste IBI-kvittot (fastighetsskatt)
- ☐ Energideklaration (krävs innan marknadsföring)
- ☐ Beboelseintyg (cédula de habitabilidad), där det krävs
- ☐ Intyg från samfälligheten om inga skulder (lägenheter)
- ☐ Senaste räkningar för el, vatten m.m.
- ☐ Pass och NIE-nummer för alla ägare
- ☐ Tillstånd och ritningar för tillbyggnader, pooler eller renoveringar
- ☐ Licens för turistuthyrning, om sådan finns
- ☐ Uppgifter om bolån, om ett lån ska lösas

> Osäker på vad du har? Skicka det du hittar så berättar vi vad som saknas och hur du får tag på det.



KOSTNADER OCH SKATTER

Kostnader och skatter för säljare

En översikt över de viktigaste kostnaderna för en säljare i Spanien. Varje situation är unik, så vi rekommenderar alltid att du bekräftar siffrorna med en skatterådgivare.

Mäklararvode

Vårt arvode avtalas skriftligt med dig i samband med uppdraget, innan marknadsföringen börjar.

Plusvalía municipal

En kommunal skatt på markens värdeökning som betalas av säljaren. Kommunen använder den lägre av två beräkningsmetoder och ingen skatt tas ut om det inte finns någon vinst.

Reavinstskatt

Tas ut på vinsten: försäljningspriset minus inköpspriset, köp- och försäljningskostnader samt styrkta förbättringar.

REAVINSTSKATT FÖR RESIDENTA

Upp till 6 000 €	19 %
6 000 € – 50 000 €	21 %
50 000 € – 200 000 €	23 %
200 000 € – 300 000 €	27 %
Över 300 000 €	30 %

Övriga kostnader

Lösen av befintligt bolån, eventuella intyg som saknas samt IBI och avgifter till samfälligheten fram till tillträdet.

SÄLJARE SOM INTE ÄR RESIDENTA

Icke-residenta betalar 19 % på vinsten. Köparen håller inne 3 % av köpeskillingen vid tillträdet och betalar in det till skattemyndigheten som förskott; beloppet räknas av mot den slutliga skatten och överskott kan återbetalas.

MÖJLIGA UNDANTAG FÖR RESIDENTA

Att återinvestera i en ny permanentbostad, eller att sälja din permanentbostad när du fyllt 65, kan minska eller ta bort reavinstskatten.

Denna guide är allmän information och utgör inte juridisk eller skattemässig rådgivning. Uppgifterna speglar vår tolkning av reglerna 2026 och kan ändras. Bekräfta din situation med en kvalificerad rådgivare.



PRESENTATION

Presentera ditt hem

Köpare i det övre segmentet bestämmer sig snabbt. De här detaljerna avgör om en visning blir ett bud.

01

Rätt pris

Ett korrekt pris från första dagen skapar fart. Överprissatta hem blir liggande och tappar attraktionskraft.

02

Professionella bilder

Foton, film och drönarbilder är där varje köpares resa börjar.

03

Fixa småsakerna

Nymålat, fungerande belysning, välskötta snickerier och en ren pool visar ett omhändertaget hem.

04

Ljus och lugn

Öppna fönsterluckor, rena ytor och färre personliga saker hjälper köpare att se sitt eget liv där.

05

Livet utomhus

Trädgårdar, terrasser och pooler säljer den mallorkinska livsstilen. Presentera dem som egna rum.

06

Dokumenten klara

En komplett pärm ger köpare och jurister trygghet och håller tidsplanen.

07

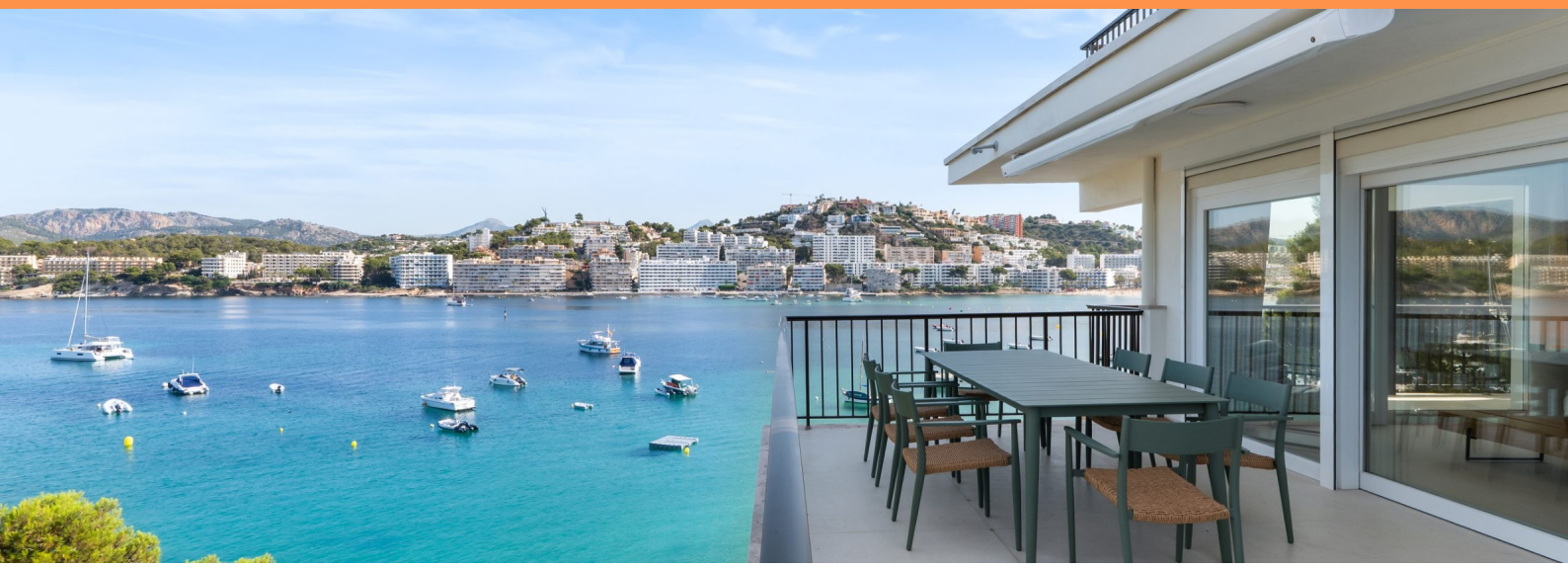
Enkla visningar

Flexibel tillgång, särskilt för utländska köpare på korta besök, ger fler seriösa visningar.

08

Din nivå av diskretion

Öppen marknad eller helt off market: du bestämmer vem som ser ditt hem, och när.





DIN VÄRDERING

Begär din kostnadsfria värdering

Varje försäljning börjar med ett ärligt samtal. Jag besöker ditt hem, förklarar var det står på dagens marknad och rekommenderar rätt strategi, oavsett om det är en öppen lansering eller en diskret försäljning off market.

01

Personlig service

Du har kontakt direkt med mig från värdering till nyckelöverlämning.

02

Hela marknaden

Vårt nätverk och Mallorca Agents Club når fler kvalificerade köpare.

03

Diskretion

Försäljningar off market hanteras diskret och detaljer delas endast med kvalificerade köpare.

BOKA DIN VÄRDERING

TELEFON & WHATSAPP

+34 613 348 379

E-POST

info@prince-estates.com

KONTOR

C/ Bisbe Moncada 1, 07014 Palma

Skanna för att begära din värdering