

Checkliste: Immobilienverkauf Mallorca

Wichtige Unterlagen & Dokumente besorgen

z. B. Notarielle Eigentumsurkunde der Immobilie, Auszug des Grundbuchs, Bewohnbarkeitsbescheinigung, Energieausweis/Energiezertifikat, Nachweis über die bereits erfolgte Zahlung der anfallenden Grundsteuer.

Besichtigungstermine

Um Immobilien auf Mallorca erfolgreich verkaufen zu können, sollten Sie perfekt Spanisch sprechen. Je nach Interessent könnten andere Sprachen notwendig sein. Ein Makler übernimmt alle wichtigen Gespräche und die Koordination der Besichtigungen gerne für Sie.

Wertermittlung vornehmen

Die Wertermittlung sollte zu einem realistischen Verkaufspreis führen. Folgende Faktoren werden dafür herangezogen: Standortfaktoren, Zustand der Immobilie, Baujahr, Ausstattung, Größe der Immobilie.

Interessentenprüfung

Stellen Sie schon vor Besichtigung Ihrer Immobilie sicher, dass Ihr Interessent den geforderten Mietpreis bezahlen kann. So sehen nur potenzielle Käufer die Immobilie, die sie wirklich haben möchten. Das vermeidet Besichtigungstourismus und eine unnötige Verzögerung des Kaufprozesses.

Objektaufnahme & Exposé

Zu einem aussagekräftigen Exposé gehören detaillierte Beschreibungen, Grundriss, Energieausweis und hochwertige Fotografien. Wir empfehlen außerdem Besonderheiten wie einen virtuellen Rundgang, eine 360°-Ansicht, Luftaufnahmen und Videoeindrücke.

Optionsvertrag & Notarvertrag

Ein Optionsvertrag ist auf Mallorca populär. Er ist eine Art Vorvertrag des eigentlichen Kaufvertrags und hat Vorteile für Käufer und Verkäufer. Auf den Optionsvertrag folgt der Notarvertrag. Damit ist der Immobilienverkauf auf Mallorca rechtskräftig.

Zusatz Tipp: Home Staging

Haus oder Wohnung werden beim Home Staging gemäß aktueller Wohntrends einladend eingerichtet. Home Staging erzeugt einen angenehmen Eindruck, der dem Mieter/Käufer die Chance gibt, sich selbst in der Immobilie vorzustellen.

Maklerprovision & Steuern zahlen

Nach erfolgreichem Verkauf erhalten Sie vom Käufer das Geld. Haben Sie einen Makler engagiert, zahlen Sie seine Provision. Hinzu kommen außerdem Steuern (Einkommenssteuer und Wertzuwachssteuer).

Tipp: Richten Sie sich schon im Vorfeld des Verkaufs ein spanisches Bankkonto ein.

Vermarktung

Für die Vermarktung empfehlen sich gängige Portale im Internet. Die professionelle Vermarktung mit einem Makler setzt auf interne Datenbanken und eine breite Präsenz im Netz. Auf Wunsch erfolgt die Vermarktung diskret und die Immobilie wird nur ausgewählten Interessenten eines Maklers vorgestellt.

Sonderfall: Ferienvermietung

Rechnen Sie hier mit einer längeren Vermarktungszeit, da sich die Urlauber, die sich für die Ferienimmobilie interessieren könnten, nicht dauerhaft auf Mallorca aufhalten. Bis zum Verkauf können Sie Ihre Immobilie vermieten. Ihr Makler berät Sie gern!