



CANALETTO SKY
REAL ESTATE

DER VERKÄUFERLEITFADEN • COSTA DEL SOL 2026

Immobilien in Marbella *mit Canaletto Sky* verkaufen

Ihr strukturierter Weg zum bestmöglichen Verkauf an der Costa del Sol – von der objektiven Preisbestimmung über Präsentation und Vermarktung bis zu Steuern, Vertrag und Notartermin. Klar erklärt, für Eigentümer aus dem deutschsprachigen Raum.

WILLKOMMEN

Ein Verkauf mit Strategie – und Sie führen Regie

Eine Immobilie in Marbella zu verkaufen ist selten eine reine Transaktion – es ist die strategische Veräußerung eines Vermögenswerts. Ob Sie Ihr Portfolio umschichten, sich vergrößern oder Kapital neu einsetzen: Ein Spitzenergebnis verlangt Präzision, makellose Präsentation und ein erfahrenes Team.

Der Markt hat sich gewandelt. Die Käufer, die heute an die Costa del Sol kommen, sind international, datengetrieben und anspruchsvoll – häufig Unternehmer, ortsunabhängige Führungskräfte und vermögende Familien, die einen echten Wohnsitz suchen, keine reine Sommerresidenz. Generische Inserate und passive Sichtbarkeit genügen in diesem Umfeld nicht mehr; ein Premium-Ergebnis entsteht aus einer maßgeschneiderten Positionierung, digitaler Reichweite und einem sicheren Griff für die spanische Steuer- und Vertragswelt.

Canaletto Sky begleitet Sie dabei als Ihr **Verkaufsmakler** – und Sie müssen sich Ihr Team nicht selbst zusammensuchen. Mit einer in Deutschland zugelassenen Juristin im Haus sowie einem eingespielten Netzwerk aus Partneranwälten und Steuerberatern ist alles, was dieser Leitfaden beschreibt, bei uns aus einer Hand abgedeckt.

01	Der Markt 2026: der informierte Käufer	S. 3
02	Preisstrategie: objektiv bewerten	S. 4
03	Vorbereitung & Präsentation	S. 5
04	Vermarktung: Technologie & Reichweite	S. 6
05	Angebot & Verhandlung	S. 7
06	Steuern & Kosten beim Verkauf 2026	S. 8
07	Rechtlicher Ablauf & Unterlagen	S. 9
08	Häufige Fragen	S. 10

Der Markt 2026: der informierte Käufer

Wer erfolgreich verkaufen will, muss zuerst verstehen, wer heute kauft. Die Käuferschaft in Marbella hat sich in wenigen Jahren grundlegend verändert – und damit auch, welche Objekte die höchsten Preise erzielen.

Was der Käufer 2026 erwartet

Der typische Luxuskäufer ist heute deutlich jünger und ganzjährig präsent: internationale Gründer, Finanz- und Tech-Führungskräfte, ortsunabhängig arbeitende Familien. Diese Käuferschaft ist zeitknapp und kapitalstark – und stark auf bezugsfertige Objekte ausgerichtet. Die Bereitschaft, eine ältere Villa für eine mehrjährige Kernsanierung zu erwerben, ist spürbar gesunken, nicht zuletzt wegen gestiegener Baukosten und langer Genehmigungswege.

Gefragt sind technisch moderne, hochwertig gestaltete, sofort bewohnbare Immobilien. Ist Ihr Objekt älter, heißt das nicht, dass es sich nicht verkauft – es bedeutet, dass Preisstrategie und Zielgruppe entsprechend justiert oder gezielte Aufwertungen vor der Vermarktung vorgenommen werden.

Knappes Angebot in den Top-Lagen

In den absoluten Premiumlagen – etwa der Golden Mile, Sierra Blanca oder den Golf-Frontlinien von Nueva Andalucía – ist das Angebot ausgesprochen knapp; neues Bauland ist dort kaum verfügbar. Wer ein makellooses Objekt in einer solchen Lage hält, befindet sich in einer starken Verhandlungsposition. Diese Position auszuspielen verlangt jedoch eine fehlerfreie Markteinführung – genau hier setzen wir an.

Preisstrategie: objektiv bewerten

Die wichtigste Entscheidung im gesamten Verkaufsprozess ist der erste Angebotspreis. Zu niedrig angesetzt, verschenken Sie Kapital. Zu hoch angesetzt, bleibt das Objekt liegen und gilt schnell als „verbrannt“ – im Luxussegment nahezu fatal, weil Käufer dann einen versteckten Mangel vermuten.

Daten statt Emotion

Für Eigentümer ist eine Immobilie emotional besetzt – für den Käufer ist sie eine kalkulierte Investition. Der erste Schritt ist, die Bewertung von der Emotion zu lösen. Wir setzen den Preis nicht danach an, was Sie für Ihr nächstes Vorhaben „brauchen“, sondern auf Basis belastbarer Daten: dem tatsächlich erzielten Quadratmeterpreis kürzlich verkaufter – nicht nur inserierter – Vergleichsobjekte in Ihrer unmittelbaren Lage, dazu Ausrichtung, Jahr der letzten Renovierung, Privatheit des Grundstücks und aktuelle Marktstimmung. Wichtig ist dabei auch, Katasterwert, amtlichen Referenzwert und echten Marktwert klar auseinanderzuhalten.

Warum „den Markt testen“ scheitert

Eine verbreitete, aber riskante Strategie ist, mit einem überhöhten Preis zu starten und ihn später zu senken. Käufer und ihre Makler verfügen heute über umfangreiche historische Daten und verfolgen Inserats- und Preisverläufe. Mehrere Preissenkungen signalisieren Druck oder einen unrealistischen Verkäufer.

Klüger ist der Start zu einem präzisen, wettbewerbsfähigen Marktpreis. Das erzeugt sofortiges, konzentriertes Interesse – und in einem knappen Markt entsteht bei einem korrekt bewerteten Premiumobjekt nicht selten ein Bieterwettbewerb, der den Endpreis höher treibt, als ein überhöhter Startpreis es je erreicht hätte.

Vorbereitung & Präsentation

Wer Ihre Immobilie betritt, kauft keine Mauern, sondern ein angestrebtes Lebensgefühl. Der erste Eindruck entsteht in wenigen Augenblicken – und Ihr Objekt muss sofort überzeugen.

Die Psychologie des Home Staging

Leere Räume wirken kleiner und seelenlos; stark persönlich eingerichtete Räume voller Familienfotos lenken den Käufer davon ab, sich seine eigene Zukunft darin vorzustellen. Professionelles Staging ist deshalb eine der wirkungsvollsten Investitionen vor dem Verkauf: Es neutralisiert die Farbwelt, optimiert den Raumfluss und setzt mit hochwertigem Mobiliar zeitgemäße Akzente. Ein gut inszeniertes Zuhause fotografiert besser, erzielt höhere Angebote und verkauft sich deutlich schneller.

Architekturtrends 2026

Wenn Sie vor dem Verkauf gezielt aufwerten, sollten die Maßnahmen zum Marktgeschmack passen. Drei Themen dominieren derzeit das Premiumsegment:

- ◆ **Moderne Ästhetik:** andalusische Wärme kombiniert mit klaren, zeitgenössischen Linien – offene Grundrisse, raumhohe Verglasung und fließende Übergänge zwischen innen und außen.
- ◆ **Wasser als Mittelpunkt:** Der Pool ist heute ein architektonisches Statement; Objekte mit eindrucksvoller Wasserinszenierung erzielen einen klaren Aufpreis.
- ◆ **Nachhaltigkeit:** zunehmend entscheidend – Aerothermie, dezente Solaranlagen und hohe Energieeffizienz. Sind diese Merkmale vorhanden, gehören sie in der Vermarktung nach vorn.

FRÜHZEITIG VORBEREITET

Wir stellen alle für den Verkauf nötigen Unterlagen rechtzeitig zusammen, sodass Sie beim Start voll handlungsfähig sind. Die vollständige Dokumenten-Checkliste finden Sie auf Seite 9.

Vermarktung: Technologie & Reichweite

Ist die Immobilie korrekt bepreist und makellos präsentiert, muss sie der Welt vorgestellt werden. Für einen mehrere Millionen Euro schweren Vermögenswert genügt ein Standardinserat mit ein paar Fotos bei Weitem nicht.

Kinoreife digitale Präsentation

Die erste Besichtigung findet 2026 fast immer auf einem Bildschirm statt – in London, Dubai oder New York. Entsprechend hochwertig muss die Darstellung sein: professionelle Architekturfotografie im besten Licht, Drohnenaufnahmen für den räumlichen Kontext und immersive 4K-Rundgänge, die es einem internationalen Käufer erlauben, Ihr Objekt aus der Ferne realistisch zu erleben. Auf dieser Grundlage lassen sich belastbare Angebote auch aus dem Ausland gewinnen.

Off-Market mit Diskretion

Für Eigentümer, denen Privatsphäre besonders wichtig ist, führen wir den Verkauf diskret abseits der öffentlichen Portale: Wir bringen das Objekt gezielt in unser vertrauliches Netzwerk vorqualifizierter internationaler Käufer und Vermögensverwalter – zu Personen also, die den Erwerb kurzfristig und nachweislich stemmen können.

Reichweite & Kanäle

Soll öffentlich vermarktet werden, ist die Reichweite umfassend: Präsenz auf den führenden nationalen und internationalen Immobilienportalen, gezielte Kampagnen über die relevanten sozialen Kanäle, individuell zugeschnittene Newsletter an passende Käufer- und Maklersegmente sowie – wo sinnvoll – kuratierte Besichtigungs- und Maklerkooperationen. Für jedes Objekt entsteht dabei ein eigener, maßgeschneiderter Vermarktungsplan statt einer Schablone.

Angebot & Verhandlung

Sobald die Vermarktung Wirkung zeigt und ein Angebot vorliegt, beginnt die heikle Phase der Verhandlung. Hier schützt professionelle Vertretung Ihr Kapital.

Das Angebot prüfen, nicht nur weiterreichen

Ein Angebot ist selten nur eine Zahl. Statt Ihnen die Summe einfach zu übermitteln, prüfen wir den Käufer sorgfältig: Liegen die Mittel nachweislich auf einem europäischen Konto? Handelt es sich um einen Barkäufer oder ist er auf eine spanische Finanzierung angewiesen? Welche Fristen sieht er für privaten Kaufvertrag und Beurkundung vor? Bestehen Bedingungen, etwa der Verkauf einer eigenen Immobilie?

Ein etwas niedrigeres Barangebot mit kurzer Abschlussfrist ist oft deutlich wertvoller als ein höheres Angebot, das an einem langwierigen Finanzierungsprozess hängt. Wir gewichten diese Faktoren so, dass Sie ein Angebot annehmen, das auch tatsächlich über die Ziellinie kommt.

Die Verhandlung

Verhandeln ist in Marbella kulturell nuanciert und verlangt Fingerspitzengefühl. Wir agieren als Ihr Puffer, wahren das Prestige des Objekts und kontern strategisch, um Ihren Erlös zu maximieren. Sind Preis, Konditionen und Zeitplan mündlich vereinbart, geht es zügig in die rechtliche Phase – beginnend mit dem Reservierungsvertrag und der Anzahlung.

Steuern & Kosten beim Verkauf 2026

Ein Verkauf löst reale steuerliche Verpflichtungen aus. Diese Kosten sollten Sie kennen, bevor Sie ein Angebot annehmen – damit Ihr Nettoerlös Ihren Erwartungen entspricht. Die wichtigsten Positionen sind Gewinnsteuer, Plusvalía Municipal und Honorare.

Gewinnsteuer (CGT)

Besteuert wird der Nettogewinn: Veräußerungswert (Verkaufspreis abzüglich Verkaufskosten) minus Anschaffungswert (ursprünglicher Kaufpreis zuzüglich damaliger Steuern und Kosten sowie belegter, genehmigter Renovierungen). Die Sätze 2026:

- ◆ **Nicht-Residenten:** in der Regel pauschal 19 % auf den Gewinn (bei Nicht-EU-Ansässigen und je nach Doppelbesteuerungsabkommen im Einzelfall zu prüfen).
- ◆ **Residenten:** progressive Sparskala von 19 % bis 28 % je nach Höhe des Gewinns.
- ◆ **Befreiungen (Residenten):** über 65 Jahre beim Verkauf des Hauptwohnsitzes; sowie bei Reinvestition in einen neuen Hauptwohnsitz innerhalb von zwei Jahren.

3 %-EINBEHALT BEI NICHT-RESIDENTEN

Verkaufen Sie als Nicht-Resident, behält der Käufer beim Notar **3 % des Kaufpreises** ein und führt sie über das Formular 211 direkt an das Finanzamt ab – als Vorauszahlung, nicht als endgültige Steuer. Über das Formular 210 rechnet unser Anwaltsteam anschließend ab: War der Einbehalt zu hoch, fordern wir die Differenz zurück; war er zu niedrig, ist der Rest fristgerecht nachzuzahlen.

Plusvalía Municipal

Diese kommunale Steuer betrifft ausschließlich den Wertzuwachs des **Grundstücks** zwischen Kauf und Verkauf. Sie können zwischen zwei Berechnungsmethoden wählen – der objektiven (über Koeffizienten des Rathauses) und der realen (tatsächliche Differenz zwischen Kauf- und Verkaufspreis); wir setzen die für Sie günstigere an. Verkaufen Sie mit Verlust, entfällt die Plusvalía Municipal vollständig.

POSITION	ORIENTIERUNG
Maklerhonorar (im Kaufpreis, von der Gewinnsteuer abzugsfähig)	3–5 % + IVA
Anwaltshonorar (Verkäuferseite)	0,5–1 % + IVA
Hypothekenlöschung (falls vorhanden)	Vorfälligkeit + Notar/Register
Energieausweis (gesetzlich verpflichtend)	Pflicht

Rechtlicher Ablauf & Unterlagen

Der spanische Verkaufsprozess ist klar strukturiert. Als Verkäufer weisen Sie die Rechtmäßigkeit und Lastenfreiheit des Objekts nach – die Zusammenstellung übernehmen wir mit unseren Partneranwälten für Sie.

Diese Unterlagen bereiten wir vor

- ◆ Original-Kaufurkunde (*Escritura de Compraventa*) und aktuelle *Nota Simple* als Nachweis lastenfreien Eigentums
- ◆ Erstbezugslizenz (*Licencia de Primera Ocupación*)
- ◆ Aktuelle Belege zu Grundsteuer (*IBI*) und Müllgebühr (*Basura*)
- ◆ Bescheinigung der Eigentümergemeinschaft über null offene Gemeinschaftskosten
- ◆ Gültiger Energieausweis (*CEE*) – ohne ihn darf in Spanien nicht verkauft werden
- ◆ Versorgungsverträge zur Übertragung auf den Käufer sowie Ausweis/NIE

Vom Arras-Vertrag zum Notar

Meist innerhalb von 14 bis 21 Tagen nach Angebotsannahme und Reservierung schließt der Käufer seine Prüfung ab. Es folgt der *Arras Penitenciales*: Der Käufer zahlt **10 % des Kaufpreises** auf Ihr Konto bzw. das Treuhandkonto. Springt der Käufer danach ab, verliert er diese Anzahlung; treten Sie als Verkäufer zurück, müssen Sie den doppelten Betrag erstatten.

Der Abschluss erfolgt beim spanischen Notar. Anwesend sein müssen Sie nicht – per Vollmacht unterzeichnet unser Team für Sie. Der Käufer überweist die restlichen **90 %** (meist per bankbestätigtem Scheck), die Urkunde wird unterzeichnet und die Schlüssel werden übergeben. Anschließend führt unser Anwaltsteam die *Plusvalía Municipal* ab und rechnet Ihre Gewinnsteuer ab.

Häufige Fragen

Wie bestimmen Sie den richtigen Angebotspreis?

Auf Basis belastbarer Daten, nicht aus dem Bauchgefühl. Wir werten die tatsächlich erzielten Quadratmeterpreise kürzlich verkaufter Vergleichsobjekte in Ihrer Lage aus und berücksichtigen Ausrichtung, Renovierungsstand, Privatheit und Marktstimmung. Sie erhalten von uns eine nachvollziehbare Vergleichswertanalyse – und einen Startpreis, der Interesse bündelt, statt das Objekt „liegen“ zu lassen.

Sollte ich einen Alleinauftrag erteilen?

Im Luxussegment klar ja. Das Objekt an viele Agenturen zu streuen, entwertet es und wirkt wie ein Notverkauf – mit uneinheitlichen Fotos und Beschreibungen. Ein Alleinauftrag sichert eine kontrollierte, hochwertige Darstellung; die Zusammenarbeit mit anderen Top-Agenturen der Küste übernehmen wir für Sie, ohne dass Sie die Kontrolle über Präsentation und Verhandlung abgeben.

Was bleibt unterm Strich – womit muss ich rechnen?

Zur groben Orientierung fallen Maklerhonorar (3–5 % + IVA), Anwaltshonorar (0,5–1 % + IVA), gegebenenfalls die Hypothekenlöschung sowie Gewinnsteuer und Plusvalía Municipal an. Damit Sie nicht schätzen müssen, erstellen wir Ihnen vor der Angebotsannahme eine individuelle Nettoerlöskalkulation – Sie wissen vorab, was am Ende bei Ihnen ankommt.

Muss ich zusätzlich in meinem Heimatland Steuern zahlen?

Für Immobilien in Spanien hat grundsätzlich der spanische Fiskus das vorrangige Besteuerungsrecht. Dank der Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Spanien und Deutschland, Österreich bzw. der Schweiz wird eine doppelte Besteuerung in aller Regel vermieden. Wie Ihr Verkauf mit Ihrer Situation im Heimatland zusammenspielt, stimmen unsere Steuerberater für Sie ab – im Einzelfall stets individuell zu prüfen.

Was, wenn ich mit Verlust verkaufe?

Verkaufen Sie unter Ihrem seinerzeitigen Kaufpreis, fällt keine Gewinnsteuer an – es gibt schlicht keinen Gewinn zu versteuern. Zudem entfällt in diesem Fall die Plusvalía Municipal vollständig. Wir dokumentieren den Verlust sauber, damit die Befreiung auch anerkannt wird.

Häufige Fragen

Kann ich die Steuer aufschieben, wenn ich reinvestiere?

Sind Sie in Spanien steuerlich ansässig und verkaufen Ihren Hauptwohnsitz, um wieder einen Hauptwohnsitz (in Spanien oder der EU) zu erwerben, lässt sich die Gewinnsteuer über die Reinvestitionsbefreiung aufschieben; die Mittel sind binnen zwei Jahren einzusetzen. Für Zweitwohnsitze und Nicht-Residenten gilt dies nicht – hier zeigen wir Ihnen früh, welcher Weg realistisch ist.

Kann ich verkaufen, wenn die Immobilie vermietet ist?

Ja. Ein bestehendes Mietverhältnis geht grundsätzlich auf den Käufer über und schließt einen Verkauf nicht aus – entscheidend sind die konkreten Vertrags- und Kündigungsbedingungen. Wir prüfen die Mietsituation vorab und positionieren das Objekt passend: als Kapitalanlage mit laufendem Ertrag oder als bezugsfreie Immobilie.

Kann der Käufer meine Hypothek übernehmen?

Diese *Subrogación* ist rechtlich möglich und spart beiden Seiten Kosten. 2026 prüfen die Banken das Käuferprofil jedoch sehr streng, was den Verkauf verzögern kann. Im Luxusmarkt ist es meist reibungsloser, wenn Sie Ihre Hypothek beim Notar ablösen und der Käufer eigenständig finanziert oder bar zahlt.

Wie lange dauert ein Verkauf 2026?

Das hängt vor allem von Preisgenauigkeit und Zustand ab. Eine makellos präsentierte, korrekt bepreiste moderne Villa in gefragter Lage findet oft binnen vier bis acht Wochen einen Käufer; überteuerte oder stark individualisierte ältere Objekte können 12 bis 24 Monate liegen bleiben. Die richtige Preisstrategie zu Beginn ist der größte Hebel.

Muss ich für den Verkauf in Spanien sein?

Nein. Die meisten unserer internationalen Verkäufer wickeln alles aus der Ferne ab: Per Vollmacht unterzeichnet unser Anwaltsteam den Arras-Vertrag, löst die Hypothek ab, vertritt Sie beim Notar und überweist den Nettoerlös auf Ihr Heimatkonto.



CANALETTO SKY
REAL ESTATE

DER CANALETTO-SKY-ANSATZ

Ein kontrollierter Verkauf – *vom Start bis zum Notar.*

Einen Vermögenswert dieser Größenordnung zu veräußern verlangt mehr als einen fähigen Makler: einen strukturierten, erfahrenen Partner mit internationaler Reichweite. Unser Ansatz verbindet datenbasierte Preisstrategie, hochwertige Vermarktung und ein gewachsenes internationales Käufernetzwerk.

Als Ihr Verkaufsmakler steuern wir den Prozess aus einer Hand – Vermarktung, Recht und Steuer greifen ineinander, damit Ihr Verkauf ruhig, kontrolliert und mit dem bestmöglichen Ergebnis über die Ziellinie geht. Die Entscheidungen treffen dabei stets Sie.

CANALETTO SKY
REAL ESTATE

IHR VERKAUFSSMAKLER

canalettosky.com

Office 1705, Concord Tower

Dubai Media City

[Kontakt Marbella / Costa del Sol eintragen]

Dieser Leitfaden dient der allgemeinen Orientierung für Verkäufer und stellt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung dar. Angaben zu Steuern, Sätzen, Fristen und Gebühren entsprechen dem Stand 2026 und können sich ändern; maßgeblich ist die Prüfung im Einzelfall durch die von uns eingebundenen Fachleute. Stand: 2026.