



Der Traum vom ewigen Urlaub: Immer mehr Deutsche ziehen dauerhaft auf die Insel. Foto Imagebroker

Als Freunde beim Treffen vor einem Jahr von ihrem Ferienhaus auf Mallorca schwärmten, sah Tim Suhr schon an den glänzenden Augen seiner Frau Katharina, was auf ihn zukommen würde. Und genauso war es: „Das will ich auch“, sagte sie auf der Rückfahrt. Seine Reaktion: „Ich bin weder Dieter Bohlen noch Fußballstar – wie sollen wir uns das leisten?“ Vor allem, da das Paar aus Hamburg schon ein Ferienhaus an der Nordseeküste besaß. Doch gerade die Erfahrungen mit der Ferienimmobilie in St. Peter-Ording wurden schließlich zum wichtigen Argument für einen weiteren Kauf: „Seit wir das Haus vor fünf Jahren gekauft haben, ist es im Wert stark gestiegen und lässt sich ausgezeichnet vermieten“, sagt Suhr.

Als seine Frau dann im Internet nach Häusern auf Mallorca zu recherchieren begann und er sah, dass nicht nur Millionenvillen angeboten werden, war er schnell überzeugt: Denn das Haus soll nicht nur Anlageobjekt sein, sondern Teil eines Lebensentwurfs: „Wenn die Kinder groß sind und wir beruflich kürzertreten, wollen wir einen Teil des Jahres auf Mallorca verbringen“, lautet der Plan. Schließlich dauere der Sommer dort ein paar Monate länger als in Hamburg und die Insel sei für Familie und Freunde ebenso gut zu erreichen wie eine andere Stadt in Deutschland. „Nach Mallorca zu pendeln ist mittlerweile wie Bahnfahren, allein wegen der zahlreichen täglichen Flugverbindungen“, sagt Suhr, der von Beruf Pilot ist.

Gute Erreichbarkeit, warmes Klima, hohe Sicherheit und nicht zuletzt eine deutschsprachige Infrastruktur sind die Hauptgründe, warum Mallorca nicht nur die Lieblingsinsel, sondern auch eines der Lieblingsanlageziele der Deutschen ist. Die Insel boomt. Überall, wo es noch erlaubt ist, wird gebaut, Millionenvillen wechseln ungesehen die Besitzer, und nicht selten jagen sich Interessenten die Objekte gegenseitig kurz vor dem Notartermin ab. Nach Daten des spanischen Infrastrukturministeriums fanden in den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres 21 Prozent mehr Immobilientransaktionen auf der Insel statt als im Vorjahreszeitraum. Auch die Preise haben noch einmal deutlich angezogen, vor allem im Südwesten, Nordosten und in der Hauptstadt Palma. Nach einer in dieser Woche vorgestellten Marktstudie des Maklerhauses Porta Mallorquina stiegen die Preise 2016 im Südwesten

um durchschnittlich 13 Prozent, im Nordosten um 15 Prozent – allerdings von einem deutlich niedrigeren Niveau aus – und in Palma um 9 Prozent. Auch Wettbewerber Engel & Völkers jubelt 2016 über ein Rekordjahr und ein sattes Verkaufsplus von knapp 38 Prozent. Dabei habe sich der Durchschnittspreis je Objekt von 989 000 auf 1,1 Millionen Euro gesteigert, heißt es – was ziemlich deutlich zeigt, wo die Reise auf der Insel hingeht: Die Preise steigen, und einfache Siedlungshäuschen verschwinden zugunsten von höherwertigen Objekten.

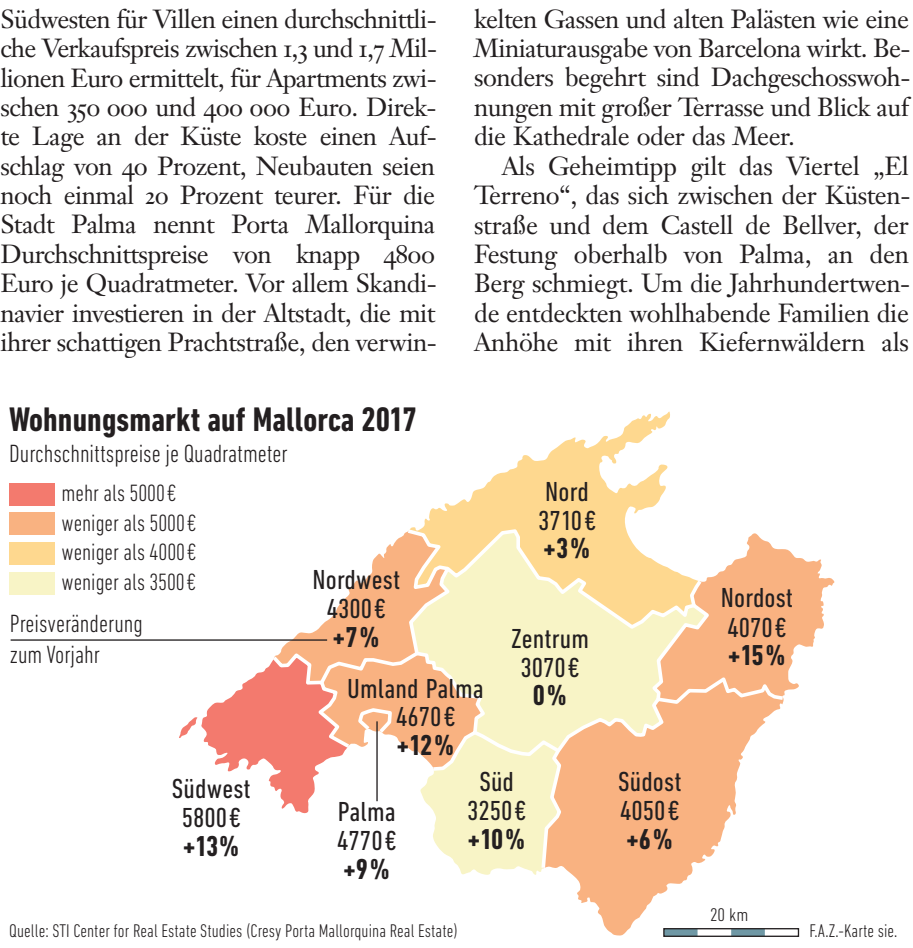
Denn die Ansprüche an die Immobilien sind gestiegen: Die Insel wandelt sich immer mehr von einer reinen Feriendestination oder einem Alterssitz zu einem echten Wohnort für die sonnenhungrige obere Mittelschicht. „Die Käufer sind heute deutlich jünger als noch vor fünf bis zehn Jahren, im Durchschnitt 45 bis 55 Jahre alt“, heißt es bei Porta Mallorquina. An erster Stelle kommen Deutsche, danach folgen Briten und Skandinavien. Anstatt nur die Sommerferien auf Mallorca zu verbringen, pendeln immer mehr Hauseigentümer regelmäßig auf die Insel – oder verlegen gleich ihren Lebensmittelpunkt dorthin, melden ihre Kinder in einer der neu entstandenen internationalen Schulen an und reisen für Termine nach Mannheim, Manchester oder Malmö.

Das verändert die Ansprüche an die Häuser, die das ganze Jahr bewohnbar sein müssen und nicht nur drei Wochen im Sommer: Heizung, gut ausgestattete Küche und Bad sind Pflicht und schlagen sich im Preis nieder. „Eine Fußbodenheizung kann den Preis um mehr als 25 Prozent anheben“, sagt Christina Deutsch, die für Engel & Völkers auf der Insel arbeitet. Zwar könnten sich viele Käufer vorstellen, in einer ländlichen Umgebung zu leben, wollten aber auf neueste Technologien und modernen Komfort nicht verzichten. Eine alte Finca, traditionell gebaut mit kleinen Fenstern, die Licht und Hitze aus den Wohnräumen heraushalten sollen, mögen viele auf den ersten Blick charmant finden. Wohnen wollen sie aber in lichtdurchfluteten Räumen mit großen Fenstern – und bauen sich im Zweifelsfall lieber eine Klimaanlage ein.

Wer häufiger pendelt, sucht zudem eine Wohnung, die schnell erreichbar ist. Davon profitieren die Lagen in der Nähe des Flughafens, allen voran der Südwesten mit Orten wie Andratx oder Santa Ponça, wo der Durchschnittspreis laut Porta Mallorquina bei 5800 Euro je Quadratmeter liegt. Engel & Völkers hat im

Und ewig lockt Mallorca

Die Anziehungskraft der Insel als Zweitwohnsitz ist ungebrochen – die Käufer werden jünger, die Ansprüche höher. Von Judith Lembke



Sommersitz und bauten sich dort große Villen mit prächtigen Gärten. In den dreißiger Jahren strömten auch Ausländer in das Viertel, vor allem Dichter und Künstler. Später sank es in einen Dornröschenschlaf: Häuser und Gärten verfielen, der öffentliche Raum verkam. Jetzt entdecken Zweitwohnungsbesitzer das charmante Quartier – mit allen Vor- und Nachteilen, die so eine Renaissance mit sich bringt: Einerseits wird die alte Bausubstanz erhalten und das Viertel lebt auf, die angestammten Bewohner aber werden von den hohen Preisen verdrängt. „Hier kaufen jetzt die Leute, die vor 20 Jahren in Berlin-Prenzlauer Berg gekauft haben“, sagt Katja Schrapel. Die Deutsche wohnt selbst in El Terreno und hat sich als Maklerin auf das Viertel spezialisiert. Neben der zentralen Lage schätzt sie das Gefühl, in einem Dorf inmitten der Stadt zu sein, die gute Nachbarschaft zwischen Einheimischen und Zugezogenen und den verfallenen Charme, solange es ihn noch gibt.

Auch für Familie Suhr war es wichtig, dass ihr Haus vom Flughafen aus schnell zu erreichen ist. Anstatt einer pittoresken Altstadtwohnung oder den Trubel rund um den Nobelort Andratx mit seinen Marinas, Fernsehsternen und Szenebars, suchten sie jedoch ein Stück ursprüngliches Mallorca und wurden in der Inselmitte fündig. Die Finca Soñador liegt hoch oben auf dem Berg nahe dem Städtchen Montuiri; einzige Nachbarn sind ein englischer Poet und der 92 Jahre alte Schäfer Jaime mit seiner Herde. „Es ist fast peinlich, aber es war das erste Haus, das wir uns angeschaut haben. Es hat uns sofort berührt“, sagt Suhr und schwärmt von der Ruhe, der Natur und der Geschichte des Hauses. „Hier können wir abschalten.“ 280 Quadratmeter groß ist die Finca aus dem typischen Bruchstein, 6000 Quadratmeter misst das Grundstück, es hat vier Schlafzimmer, drei Bäder und einen Pool. 700 000 Euro haben sie bezahlt, „kein Schnäppchen, aber in Meeresnähe hätte es mindestens drei Millionen gekostet“.

Solange das Paar noch arbeitet und die Kinder in Hamburg zur Schule gehen, wollen sie es in den Ferien selbst nutzen und den Rest des Jahres vermieten. „Das ist aufwendiger als bei unserem Ferienhaus in Deutschland, weil man sich selbst nicht so gut darum kümmern kann“, räumt Suhr ein. Wer sein Haus vermieten möchte, braucht jemanden, der das Haus putzt und den Garten macht, sich um den Pool kümmert und die Schlüssel übergibt – am besten alles

in einer Person. Mittlerweile gibt es jedoch Makler, bei denen die Vermittlung von helfenden Händen oder auch Handwerkern zum Service gehört und die ausländische Käufer auch durch die spanische Bürokratie lotsen. Denn vermieten darf nur, wer eine Lizenz beantragt hat.

Familie Suhr hatte so einen Makler. „Das war Gold wert. Wir hätten es wahrscheinlich auch alles irgendwie selbst geschafft, aber es hätte uns unglaublich viel Zeit gekostet“, sagt der Pilot. Grundsätzlich ist ein Immobilienkauf auf Mallorca unkompliziert. Normalerweise schließt der Käufer bei Interesse einen Vorvertrag und zahlt zehn Prozent des Kaufpreises an. Der Notartermin wird auf einen späteren Zeitpunkt gelegt. In dieser Zeit sollte ein Anwalt prüfen, ob der Grundbuchauszug dem tatsächlichen Zustand des Hauses entspricht. Das ist vor allem bei Bestandsimmobilien unbedingt zu empfehlen: Denn früher wurden oft nachträglich nicht genehmigte Gebäudeanteile angefügt, das Bauamt drückte nicht selten ein Auge zu. Doch in den vergangenen Jahren sind die Bestimmungen sowie die Kontrollen verschärft worden. „Es wird heute sehr viel genauer geprüft“, sagt der Anwalt Patrick de Bonilla von der Kanzlei Bonilla & Partners in Palma, der auf die Beratung von deutschen Immobilienkäufern spezialisiert ist. Um die Zersiedelung zu stoppen, gilt bei Neubauten auf dem Land eine Mindestgröße von 14 000 Quadratmetern, von denen 2 Prozent bebaut werden dürfen, also 280 Quadratmeter – Swimming Pool und Carport eingeschlossen.

Um den Bausünden auf die Schliche zu kommen, gleichen die Ämter aktuelle Luftbilder mit der genehmigten Wohnbebauung ab. Wer illegal angebaut hat, dem drohen Strafzahlungen. Falls ein potentieller Käufer nicht genehmigte Anbauten entdeckt, sollte er lieber die Finger von der Immobilie lassen – es sein denn, er kann beweisen, dass sie älter als acht Jahre sind, dann genießen sie Bestandsschutz.

Die Abwicklung des Kaufs geht deutlich fixer als in Deutschland, allerdings ist die Grunderwerbsteuer höher. Sie beträgt 8 Prozent bei einer Kaufsumme bis 400 000 Euro und steigt dann progressiv bis auf 11 Prozent bei einem Kaufpreis von einer Million an. Hinzu kommen die Kosten für die Stempelsteuer, den Notar und gegebenenfalls den Anwalt. „Insgesamt hatten wir etwa 10 Prozent Kaufnebenkosten, ähnlich wie in Deutschland“, resümiert Suhr. Denn trotz der hohen Kosten für die spanische Bürokratie gibt es einen Vorteil: Anders als in Deutschland zahlt die Maklercourtage der Verkäufer.