



IMMOBILIENREPORT

Immobilien in Spanien 2026/2027:

Spaniens Immobilienmarkt boomt so stark wie seit 2007 nicht mehr. Preise steigen landesweit um 12 bis 13 Prozent jährlich, getrieben von einem Defizit von über 700.000 Wohnungen. Deutsche sind auf den Balearen mit 39 Prozent aller Auslandskäufe die dominierende Käufernation; an der Costa Blanca entfallen 44 Prozent aller Transaktionen auf Ausländer.

Spaniens Immobilienpreise steigen um 13 Prozent jährlich, über 700.000 Wohnungen fehlen. Deutsche dominieren den Balearen-Markt mit 39 Prozent aller Auslandskäufe. Gleichzeitig fallen Golden Visa, Airbnb-Lizenzen und alte Energiestandards weg.

Dieses Special des Spanien-Reisemagazins liefert Informationen zu Preisen nach Region, Kaufnebenkosten, Vermietungsregeln, Fallstricke, Finanzierung und Handlungsempfehlungen für drei Käuferprofile.

Redaktionsschluss: Mai 2026.

IMMOBILIEN REPORT SPANIEN 2026/2027

Inhaltsverzeichnis**1. Der Markt: Spaniens Immobilienpreise auf Rekordkurs**

- 1.1 Regionale Preise im Überblick
- 1.2 Küstenregionen: Wo Deutsche, Briten und Skandinavier kaufen
- 1.3 Wer kauft wo? Nationalitäten und Käuferstruktur
- 1.4 Golden Visa: Abgeschafft und der Markt läuft trotzdem

2. Der Kaufprozess: Schritt für Schritt zum Eigenheim in Spanien

- 2.1 Nebenkosten: Realistisch 10 bis 15 Prozent einkalkulieren
- 2.2 Acht Fallstricke, die deutsche Käufer kennen müssen
- 2.3 Hypothek für Nicht-Residenten: Was möglich ist

3. Vermietung: Neue Spielregeln für Airbnb, Kurz- und Langzeitmiete

- 3.1 Touristische Kurzzeitvermietung: Lizenzen, Quoten, Verbote
- 3.2 Langzeitvermietung: Mietpreisdeckel und Okupa-Problem
- 3.3 Das Okupa-Problem: Neue Gesetze, alte Schwierigkeiten
- 3.4 Mietrenditen 2025: Wo sich Vermietung noch lohnt

4. Gesetzliche Änderungen: Was sich 2025/2026 geändert hat und was kommt

- 4.1 Valencia: Steuerermäßigungen und Kaufanreize
- 4.2 Geplante 100-Prozent-Steuer auf außereuropäische Käufer
- 4.3 EU-Gebäuderichtlinie: Die stille Revolution beim Energieausweis
- 4.4 Weitere Trends und offene Fragen

5. Empfehlungen für deutsche Käufer: Drei Profile, drei Strategien

- 5.1 Praktische Checkliste vor dem Kaufvertrag

Fazit: Kaufen ja, aber mit offenen Augen

Immobilien in Spanien: Preise, Regeln, Fallstricke – Der Leitfaden für deutsche Käufer 2026/2027

Spaniens Immobilienmarkt boomt so stark wie seit 2007 nicht mehr. Gleichzeitig ändern sich die Spielregeln: Die Golden Visa ist Geschichte, Barcelona schafft Airbnb ab, Valencia senkt Steuern, und eine EU-Richtlinie zwingt Millionen Eigentümer zur energetischen Sanierung. Dieses Special liefert die Zahlen, erklärt die Gesetze und zeigt, worauf deutsche Käufer jetzt achten müssen.

Der Markt: Spaniens Immobilienpreise auf Rekordkurs

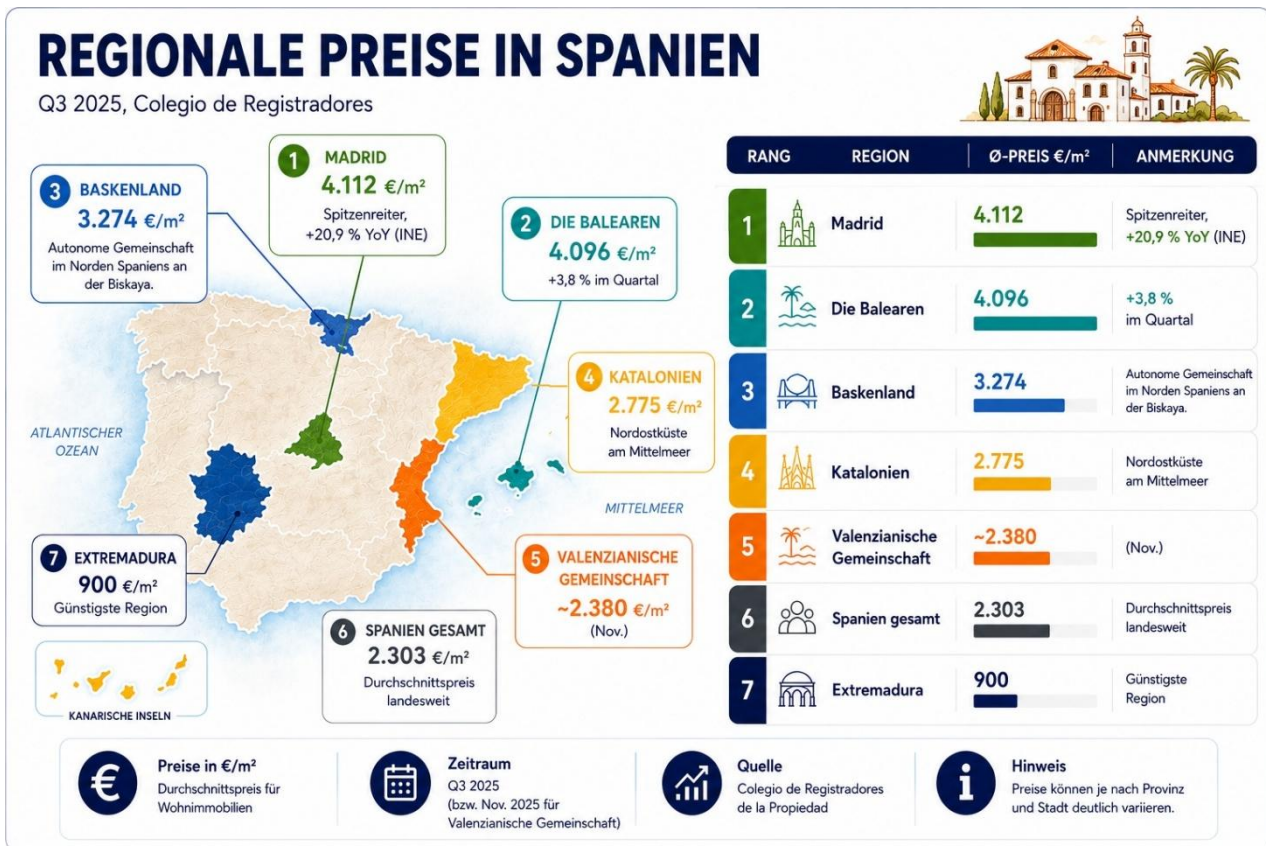
Wer im Frühjahr 2024 eine Wohnung in Madrid für 300.000 Euro hätte kaufen können und ein Jahr wartete, zahlt Anfang 2026 rund 360.000 Euro für dasselbe Objekt. Spaniens Immobilienmarkt erlebt den stärksten Preisanstieg seit fast zwei Jahrzehnten. Der Bewertungsdienstleister Tinsa meldete für das vierte Quartal 2025 ein Plus von 13,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr; das Nationale Statistikinstitut INE ermittelte für das dritte Quartal 2025 einen Anstieg von 12,8 Prozent. Eurostat bestätigte den Trend mit 12,3 Prozent Anfang 2025.

Die Ursachen sind strukturell. Die spanische Zentralbank (Banco de España) bezifferte das Wohnungsdefizit im Oktober 2024 auf 600.000 Einheiten seit 2021. Gouverneur José Luis Escrivá korrigierte die Schätzung im September 2025 nach oben und sprach von mehr als 700.000 fehlenden Wohnungen im vergangenen Jahrzehnt. Der CaixaBank-Research-Sektorbericht vom April 2026 erhöhte nochmals auf 730.000 Einheiten, konzentriert in Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante und Málaga. Dazu kommen starke Zuwanderung und ungebrochene internationale Nachfrage.

Der Colegio de Registradores – das spanische Grundbuchamt-Äquivalent und zuverlässigste Quelle für Transaktionsdaten – registrierte 2025 insgesamt 705.357 Immobilienkäufe. Das ist der höchste Wert seit dem Boomjahr 2007. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis lag im dritten Quartal 2025 bei 2.303 Euro, im Index 26 Prozent über dem bisherigen Allzeithoch von 2007.

Regionale Immobilienpreise in Spanien im Überblick

Die folgende Übersicht zeigt die durchschnittlichen Quadratmeterpreise nach Regionen (Comunidades Autónomas) auf Basis der Registradores-Daten (drittes Quartal 2025). Auffällig ist die enorme Spanne: Während die Comunidad de Madrid mit 4.112 Euro pro Quadratmeter an der Spitze steht, bezahlt man in der Extremadura lediglich rund 900 Euro. Die Balearen folgen dicht hinter Madrid; das Baskenland liegt als traditionell teures Pflaster auf Rang drei. Die Comunidad Valenciana hat mit einem Jahresplus von rund 16 Prozent besonders stark aufgeholt.



Die Provinzhauptstädte liegen überall deutlich über dem Regionsdurchschnitt. San Sebastián führt als teuerste Stadt Spaniens mit 5.962 Euro pro Quadratmeter, gefolgt von Madrid (5.157), Barcelona (4.719), Palma de Mallorca (3.996) und Bilbao (3.353). Eine 80-Quadratmeter-Wohnung auf den Balearen kostet damit im Schnitt fast 328.000 Euro – die höchsten Hypotheken Spaniens mit durchschnittlich 286.024 Euro.























Spanische Küstenregionen: Wo Deutsche, Briten und Skandinavier kaufen

Die spanischen Küsten bilden eigene Mikrokosmen mit jeweils unterschiedlicher Käuferstruktur und Preisdynamik. Die Provinz Alicante sticht heraus: 43,7 Prozent aller Immobilientransaktionen werden dort von Ausländern getätigt – der höchste Wert Spaniens. In Gemeinden wie Calpe, Teulada-Moraira oder Rojales liegt der Anteil deutlich über 60 Prozent. An der Costa Blanca Nord (Moraira, Javéa, Benissa, Dénia) beginnen die Quadratmeterpreise bei 3.200 Euro und erreichen in Premiumlagen wie Altea Hills oder Cumbre del Sol über 4.000 Euro. Im Süden (Torrevieja, Orihuela Costa) liegt man noch bei 1.800 bis 2.200 Euro, allerdings mit zweistelligen Zuwachsraten.

Auf den Balearen ist die deutsche Dominanz einzigartig in Spanien: 39 Prozent aller Auslandskäufe auf Mallorca und den Nachbarinseln entfallen auf Deutsche – in 15 von 20 Postleitzahlzonen Palmas stellen sie die Mehrheit der ausländischen Käufer. Rund 42 Prozent der von Ausländern erworbenen Immobilien auf den Inseln kosten mehr als 500.000 Euro. Schweden, Italiener und Briten folgen mit deutlichem Abstand.

Die Costa del Sol bleibt klassisches Terrain für britische Käufer, auch wenn deren Anteil seit dem Brexit deutlich gesunken ist. Marbella, Benahavís und Estepona erreichen im Neubau regelmäßig 5.000 bis 6.000 Euro pro Quadratmeter. Seit 2020 sind die Durchschnittspreise in der Provinz Málaga um 52,8 Prozent gestiegen.

Die folgende Übersicht fasst die wichtigsten Küstenmärkte zusammen:

Küstenregionen Spanien: Wo Deutsche, Briten und Skandinavier kaufen			
 Küstenregion	 Ø-Preis €/m ²	 Ausländeranteil	 Wichtigste Käufer
 Costa del Sol (Málaga)	3.800–3.900	 32–35 %	 Briten, Skandinavier, Deutsche
 Costa Blanca (Alicante)	2.670	 43,7 %	 Briten, Niederländer, Skandinavier
 Balearen	5.114	 29,5 %	 Deutsche (39 %!), Schweden, Italiener
 Kanaren	2.000–2.300	 25,3 %	 Briten, Deutsche, Italiener
 Costa Cálida (Murcia)	ca. 1.500	 21,9 %	 Briten, Skandinavier
 Costa de Almería	ca. 1.200	 15–18 %	 Briten, Belgier, Franz.

Wer kauft wo in Spanien? Nationalitäten und Käuferstruktur

















































Die Struktur der ausländischen Käufer hat sich in den vergangenen zehn Jahren deutlich verschoben.

Der dramatischste Rückgang betrifft britische Käufer: Ihr Anteil fiel von 38 Prozent aller Auslandskäufe im Jahr 2008 auf nur noch 8,4 Prozent im zweiten Quartal 2024. Die Gründe sind vielschichtig: die Finanzkrise 2008, der Brexit mit seinen Folgen für Wechselkurse und Aufenthaltsrecht (90 von 180 Tagen), höhere Einkommensteuer auf Mieterträge (24 statt 19 Prozent als Nicht-EU-Bürger) und strengere Hypothekenbedingungen. Die entstandene Lücke füllen vor allem Deutsche, Niederländer, Skandinavier und – im urbanen Luxussegment – US-Amerikaner.

Insgesamt kommen 57,7 Prozent der ausländischen Käufer aus der EU, 18,3 Prozent aus dem restlichen Europa (Großbritannien, Schweiz, Norwegen), 8,3 Prozent aus Afrika, 6,5 Prozent aus Asien und 5,7 Prozent aus Südamerika. Bemerkenswert: Nordamerikaner zahlen mit durchschnittlich 4.583 Euro pro Quadratmeter die höchsten Preise, gefolgt von Ozeanien (3.160), Asien (3.041) und EU-Käufern (2.890).

Die folgende Übersicht zeigt die sieben stärksten Käufernationalitäten und ihre bevorzugten Regionen.

DIE 7 STÄRKSTEN KÄUFERNATIONALITÄTEN UND IHRE BEVORZUGTEN KAUF-REGIONEN IN SPANIEN

NATIONALITÄT	ANTEIL AN AUSLANDSKÄUFEN	BEVORZUGTE REGIONEN	TREND
 BRITEN	7,9–8,2 % 	 Costa del Sol  Costa Blanca Süd  Kanaren	  Rücklauf seit Brexit
 DEUTSCHE	6,4–6,5 % 	 Balearn (39%)  Costa Blanca Nord  Kanaren	  Stabil bis steigend
 NIEDERLÄNDER	ca. 6,0 % 	 Costa Blanca  Costa del Sol	  Steigend
 RUMÄNEN	5,6 % 	 Madrid  Baskenland  Aragón	  Steigend
 MAROKKANER	5,6 % 	 Katalonien  Murcia  Extremadura	  Steigend
 FRANZOSEN	5,2 % 	 Katalonien  Balearn  Costa Brava	  Stabil
 ITALIENER	5,0 % 	 Balearn  Kanaren  Valencia	  Steigend

 Quelle: Registradores de España – Stand: Mai 2024

Golden Visa: Abgeschafft – und der Markt in Spanien läuft trotzdem

Seit dem 3. April 2025 ist die Golden Visa für Immobilieninvestoren Geschichte. Das Organic Law 1/2025 strich die Artikel 63 bis 67 des Gesetzes 14/2013, mit dem Spanien 2014 ausländische Investoren mit Aufenthaltsgenehmigungen für Immobilienkauf ab 500.000 Euro gelockt hatte. Ministerpräsident Pedro Sánchez begründete den Schritt damit, dass 94 von 100 dieser Visa mit Immobilienkauf in den teuersten Städten verbunden waren – und damit den Preisdruck auf genau jene Märkte verstärkten, auf denen Spanier sich das Wohnen kaum noch leisten können.

Seit 2014 wurden rund 14.576 immobilienbezogene Golden Visa ausgegeben, allein 2023 waren es 3.273. Die Hauptnutzer: Chinesen, Russen, Briten, US-Amerikaner, Ukrainer, Iraner, Venezolaner und Mexikaner. Anträge vor dem Stichtag 3. April 2025 werden noch nach altem Recht bearbeitet; bestehende Visa bleiben alle fünf Jahre verlängerbar, solange die Investition gehalten wird.

Die befürchtete Marktdelle blieb aus. Bei jährlich 2.000 bis 3.000 Visa-Käufen gegenüber 700.000 Gesamttransaktionen ist der statistische Effekt schlicht zu gering. Im Luxussegment einzelner Hotspots (Marbella, Barcelona Eixample, Madrid Salamanca)

dürfte der Wegfall spürbar sein, doch gesamtspanisch zeigt die Rekordzahl von 705.357 Käufen 2025, dass der Markt von Fundamentaldaten getrieben wird, nicht von Visa-Investoren. Für Nicht-EU-Bürger, die eine Aufenthaltsgenehmigung in Spanien anstreben, bleiben Alternativen: das Non-Lucrative Visa (passives Einkommen ab ca. 28.800 Euro jährlich), das Digital Nomad Visa für Remote-Arbeiter, das Entrepreneur Visa (über ICEX-Genehmigung) und die EU Blue Card. EU-Bürger, darunter Deutsche, sind von der Änderung ohnehin nicht betroffen – sie genießen Freizügigkeit.

Der Kaufprozess: Schritt für Schritt zum Eigenheim in Spanien

Der Immobilienkauf in Spanien folgt einem anderen Ablauf als in Deutschland. Es gibt keinen Makler-Alleinauftrag im deutschen Sinne, der Notar hat eine schmalere Prüffunktion, und der Staat verlangt von Ausländern eine eigene Steuer-Identifikationsnummer, bevor überhaupt ein Vertrag unterschrieben werden kann.

Am Anfang steht die NIE (Número de Identificación de Extranjero). Ohne diese Nummer geht in Spanien nichts: kein Bankkonto, kein Kaufvertrag, keine Grundbucheintragung, keine Steuererklärung. Die NIE lässt sich beim spanischen Konsulat in Deutschland oder direkt bei der Ausländerpolizei (Oficina de Extranjería) in Spanien beantragen. In beliebten Regionen wie der Costa Blanca oder Mallorca dauert der Prozess vier bis acht Wochen – rechtzeitig vor dem geplanten Kauftermin starten.

Der nächste Schritt ist die Eröffnung eines spanischen Bankkontos. Großbanken wie CaixaBank (mit dem Produkt HolaBank speziell für EU-Ausländer), Banco Santander und Sabadell bieten Konten für Nicht-Residenten an. Das Konto wird für die Kaufabwicklung, die Steuerzahlung und später für laufende Kosten (Strom, Wasser, Gemeindesteuer IBI, Comunidad-Hausgeld) benötigt.

Dann folgt die Beauftragung eines unabhängigen Anwalts (Abogado). Dieser Punkt ist entscheidend und wird von vielen deutschen Käufern unterschätzt: Der spanische Notar ist kein neutraler Prüfer im deutschen Sinne. Er beurkundet den Kaufvertrag und bestätigt die Identität der Parteien, prüft aber nicht systematisch Eigentumsrechte, Lasten, Baugenehmigungen oder kommunale Schulden. Diese Aufgabe übernimmt der Anwalt. Er fordert die Nota Simple aus dem Grundbuch (Registro de la Propiedad) an, prüft Energieausweis, Bewohnbarkeitsbescheinigung (Cédula de Habitabilidad), Steuerfreiheit (IBI-Bestätigung) und Hausgeldfreiheit (Comunidad-Bestätigung), bei Wohnungen die Gemeinschaftsstatuten und aktuelle Beschlüsse, bei Bestandsbauten Baugenehmigung und Schlussabnahme.


Hat die juristische Prüfung keine Probleme ergeben, wird ein Vorvertrag (Contrato de Arras) geschlossen. Käufer und Verkäufer einigen sich auf den Preis und eine Anzahlung von meist 10 Prozent. Die Arras sind im spanischen Recht klar geregelt: Tritt der Käufer zurück, verliert er die Anzahlung. Tritt der Verkäufer zurück, muss er das Doppelte der Anzahlung an den Käufer zahlen.

Nach Finanzierungszusage (sofern eine Hypothek aufgenommen wird) erfolgt der Notartermin. Dort wird die Escritura Pública (notarielle Kaufurkunde) unterzeichnet, der Restkaufpreis per Bankscheck übergeben und das Eigentum übertragen. Innerhalb von 30 Werktagen müssen die fälligen Steuern gezahlt werden, anschließend erfolgt die Eintragung im Grundbuch (Registro de la Propiedad). Zuletzt werden Versorgungsverträge (Wasser, Strom, Gas) auf den neuen Eigentümer umgeschrieben.

Nebenkosten Spanien


Die Nebenkosten eines Immobilienkaufs in Spanien variieren je nach Region, Objekttyp (Neubau oder Bestand) und Kaufpreis. Realistischerweise sollten Sie aber mindestens 10-15% einkalkulieren.







NEBENKOSTEN BEIM IMMOBILIENKAUF IN SPANIEN










NEBENKOSTEN: REALISTISCH 10 BIS 15 PROZENT EINKALKULIEREN


Die Nebenkosten eines Immobilienkaufs in Spanien variieren je nach Region, Objekttyp (Neubau oder Bestand) und Kaufpreis. Die folgende Übersicht zeigt die Struktur für eine typische Bestandssimmobilie.



KOSTENSTRUKTUR NACH OBJEKTYP		
Kostenposition	Bestandsimmobilie	Neubau (vom Bauträger)
 Grunderwerbsteuer (ITP)	6–11 % je Region	entfällt
€ Mehrwertsteuer (IVA)	entfällt	10 % (Kanaren: 6,5 % IGIC)
 Stempelsteuer (AJD)	0,5–1,5 % bei Hypothek	1,0–2,0 %
 Notar	600–1.000 €	600–1.000 €
 Grundbuchamt (Registro)	400–650 €	400–650 €
 Anwalt	1,0–1,5 % + IVA	1,0–1,5 % + IVA
 Gestoria	300–500 €	300–500 €
Summe (bei 200.000 €)	23.000–25.000 €	26.000–29.000 €

i Die Grunderwerbsteuer ITP ist die größte Einzelposition und variiert stark nach Region.

ITP-SÄTZE NACH REGION (FÜR DEUTSCHE KÄUFER WICHTIG)			
Region	ITP-Standardsatz	Ermäßigungen	Besonderheit
 Andalusien	7 %	3,5 % für unter 35 (bis 150.000 €)	Seit 2021 Einheitssatz
 Comunidad Valenciana	10 %, ab Juni 2026: 9 %	6 % für unter 35 (bis 180.000 €)	Über 1 Mio. €: 11 %
 Madrid	6 %	Keine	Seit April 2025 gesenkt
 Katalonien	10 %	5 % für unter 33 (Erstwohnsitz)	Über 1 Mio. €: 11 %
 Balearen	8–13 % progressiv	0 % für unter 30 (bis 270.151 €)	100 %-Bonifikation Erstkäufer
 Kanaren	6,5 %	Diverse	IGIC statt IVA bei Neubau
 Murcia	8 %	3 % für unter 35	–

KONKRETES RECHENBEISPIEL – COSTA BLANCA			
	Kostenposition	Berechnung	Betrag
 <p>Bestandswohnung Kaufpreis: 200.000 €</p>	Grunderwerbsteuer (ITP)	10 % von 200.000 €	20.000 €
	Notar	Pauschal	850 €
	Grundbuchamt (Registro)	Pauschal	500 €
	Anwalt	1,2 % netto + 21 % IVA	2.400 €
	Gestoria	Pauschal	400 €
	SUMME NEBENKOSTEN		

Nebenkosten gesamt: 24.150 €

Das entspricht rund **12 %** des Kaufpreises

ENTLASTUNG AB JUNI 2026
In der Comunidad Valenciana sinkt die ITP von 10 % auf 9 %.

Bei demselben Objekt:
2.000 € weniger Nebenkosten

Aktuell (10 % ITP): **24.150 €**
Ab Juni 2026 (9 % ITP): **22.150 €**

↓ Ersparnis: 2.000 €

i Hinweis: Angaben ohne Gewähr. Stand: Mai 2025. Regionale Unterschiede und Änderungen möglich.

Die Grunderwerbsteuer ITP ist die größte Einzelposition und variiert stark nach Region.

Ein konkretes Rechenbeispiel für die Costa Blanca: Bei einer Bestandswohnung für 200.000 Euro fallen aktuell 20.000 Euro ITP an (10 Prozent), dazu etwa 850 Euro Notar, 500 Euro Grundbuch, 2.400 Euro Anwalt (1,2 Prozent netto plus 21 Prozent IVA) und 400

Euro Gestoría. Die Nebenkosten summieren sich auf rund 24.150 Euro oder 12 Prozent des Kaufpreises. Ab Juni 2026 sinkt die ITP in der Comunidad Valenciana auf 9 Prozent – bei demselben Objekt wären das 2.000 Euro weniger.

Acht Fallstricke, die deutsche Käufer in Spanien kennen müssen

8 FALLSTRICKE, DIE DEUTSCHE KÄUFER IN SPANIEN KENNEN MÜSSEN

1 SCHWARZBAUTEN UND ILLEGALE ERWEITERUNGEN



Immer prüfen:
Ayuntamiento (Bauamt)
und Catastro (Kataster)

2 FEHLENDE ERSTBEZUGSLIZENZ



Ohne diese:
Strom- und Wasseranschluss
kann verweigert werden

3 ALTLASTEN IN DER EIGENTÜMERMGEINSCHAFT



Hausgeldrückstände gehen
auf den Käufer über –
Bescheinigung einholen!

4 ABWEICHUNGEN ZWISCHEN GRUNDBUCH UND KATASTER



Flächen weichen häufig ab –
Vermessung schafft
Klarheit

5 PLUSVALÍA MUNICIPAL



Steuer auf Bodenwertsteigerung
eigentlich vom Verkäufer –
vertraglich klar regeln!

6 3-PROZENT-QUELLENSTEUER-EINBEHALT



Bei Verkäufern ohne Wohnsitz
in Spanien – innerhalb eines Monats
an die Hacienda abführen

7 VERMÖGENSTEUER (IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO)



- Madrid, Andalusien:
100 % Bonifikation (keine Steuer)
- Katalonien, Comunidad Valenciana,
Balearen: volle Steuer
- ▲ Ab 3 Mio. €: nationale
Solidaritätsabgabe

8 WECHSELKURSRISSIKO



Für Einkünfte außerhalb der
Eurozone – Währungsabsicherung
prüfen

FAZIT: Sorgfältige Prüfung, gute Beratung und klare vertragliche Regelungen schützen vor teuren Überraschungen. Im Zweifel: Anwalt einschalten!

Der erste und häufigste Fehler: Schwarzbauten und illegale Erweiterungen. Vor allem in Andalusien und ländlichen Gebieten existieren zahlreiche Objekte, die ganz oder teilweise ohne Baugenehmigung errichtet wurden. Eigentum am Grundstück bedeutet in Spanien nicht automatisch Legalität der Bebauung. Ein Anwalt muss im Ayuntamiento (Bauamt) und im Catastro (Kataster) prüfen, ob sämtliche Bauten genehmigt und abgenommen sind.

Zweitens: die fehlende Erstbezugslizenz (Cédula de Habitabilidad oder Licencia de Primera Ocupación). Ohne diese Bescheinigung können Strom- und Wasserversorger den Anschluss offiziell verweigern. In der Praxis existieren provisorische Lösungen, die aber dauerhaft Probleme verursachen.

Drittens: Altlasten in der Eigentümergeinschaft (Comunidad). Hausgeldrückstände gehen auf den Käufer über. Vor dem Kauf muss ein Certificado de estar al corriente (Bescheinigung über schuldenfreien Stand) beim Verwalter der Comunidad eingeholt werden.

Viertens: Abweichungen zwischen Grundbuch und Kataster. Die Quadratmeterangabe im Catastro weicht häufig von der tatsächlichen Wohnfläche ab. Das kann steuerliche Konsequenzen haben und im Verkaufsfall Probleme verursachen. Eine Vermessung durch einen Architekten oder Ingenieur schafft Klarheit.

Fünftens: die Plusvalía Municipal. Diese Gemeindesteuer auf die Bodenwertsteigerung ist eigentlich vom Verkäufer zu zahlen, wird aber in vielen Fällen vertraglich auf den Käufer abgewälzt. Wer das nicht im Kaufvertrag klar regelt, zahlt doppelt.

Sechstens: der 3-Prozent-Quellensteuereinbehalt. Kauft man von einem nicht-residenten Verkäufer, muss der Käufer 3 Prozent des Kaufpreises einbehalten und innerhalb eines Monats an die Hacienda (Finanzamt) abführen. Viele Käufer wissen das nicht und stehen plötzlich in der Haftung.

Siebtens: die Vermögensteuer (Impuesto sobre el Patrimonio). Bereits ab einem Nettovermögen von 700.000 Euro in Spanien greift diese Steuer – regional unterschiedlich. Madrid und Andalusien bonifizieren zu 100 Prozent (de facto keine Vermögensteuer), Katalonien, die Comunidad Valenciana und die Balearen erheben sie voll. Ab 3 Millionen Euro Nettovermögen kommt eine nationale Solidaritätsabgabe hinzu. Bei höherpreisigen Objekten eine signifikante laufende Belastung.

Achtens: Wechselkursrisiko. Das betrifft zwar primär britische und schweizerische Käufer, kann aber auch für Deutsche relevant werden, die Einkünfte außerhalb der Eurozone beziehen. Währungsabsicherung über spezialisierte Anbieter prüfen.

Spanien bleibt einer der attraktivsten Immobilienmärkte Europas. Die Kombination aus Klima, Lebensqualität, vergleichsweise moderaten Preisen in vielen Regionen und einer wachsenden Infrastruktur zieht Jahr für Jahr Zehntausende deutsche Käufer an. Daran ändern auch steigende Preise und neue Regulierungen nichts.

Drei Regeln genügen, um die meisten Fehler zu vermeiden: Erstens einen spezialisierten Anwalt beauftragen, bevor der erste Vorvertrag auf dem Tisch liegt. Zweitens alle Zahlen selbst nachrechnen, von der ITP über die Comunidad-Schulden bis zur realistischen Mietrendite. Drittens nichts glauben, was nur der Makler sagt, und alles prüfen, was im Grundbuch steht.

Wer das beherzigt, kauft in Spanien nicht nur eine Immobilie, sondern ein Stück Lebensqualität, das seinen Preis wert ist.

Hypothek für Nicht-Residenten: Was möglich ist

Spanische Banken vergeben Hypotheken an Ausländer, allerdings zu anderen Konditionen als für Residenten. Die folgende Übersicht zeigt die wichtigsten Parameter im Vergleich.

HYPOTHEKEN IN SPANIEN: RESIDENTEN VS. NICHT-RESIDENTEN



Spanische Banken vergeben Hypotheken an Ausländer, allerdings zu anderen Konditionen als für Residenten. Die folgende Übersicht zeigt die wichtigsten Parameter im Vergleich.



PARAMETER	RESIDENTEN	NICHT-RESIDENTEN (EU)
Beleihungsauslauf	Bis 80 %	60–70 %
Laufzeit	Bis 30 Jahre	20–25 Jahre
Festzins (Richtwert 2025)	ca. 2,0–2,5 %	3,0–5,0 %
Variabler Zins	Euribor + 0,7–1,5 %	Euribor + 1,5–2,5 %
Endalter	Bis 75 Jahre	Bis 70–75 Jahre
Verschuldungsobergrenze	30–35 % des Nettoeinkommens	30–35 % des Nettoeinkommens

BEISPIEL: KAUF EINER IMMOBILIE FÜR 300.000 € ALS DEUTSCHER NICHT-RESIDENT

Kaufpreis Immobilie	300.000 €
Eigenkapitalbedarf (30–40 %) für 30–40 % des Kaufpreises	90.000 – 120.000 €
Nebenkosten (10–15 %) für Steuern, Notar, Grundbuch, Anwalt, etc.	30.000 – 45.000 €
Insgesamt benötigte Eigenmittel	120.000 – 165.000 €

BEISPIEL: MONATLICHE RATE

Hypothekensbetrag
200.000 €

Zinssatz (Festzins)
3,5 %

Laufzeit
20 Jahre



Monatliche Rate (ca.)

1.160 €
(inkl. Zinsen und Tilgung)



Hinweis: Konditionen können je nach Bank, Einkommen, Bonität und Region variieren. Angaben ohne Gewähr. Stand: Mai 2025.

Praktisch bedeutet das: Wer als deutscher Nicht-Resident eine Immobilie für 300.000 Euro kaufen will, muss mit einem Eigenkapitalbedarf von 90.000 bis 120.000 Euro (30–40 Prozent) plus den Nebenkosten von 30.000 bis 45.000 Euro rechnen. Insgesamt also 120.000 bis 165.000 Euro eigene Mittel. Die monatliche Rate für eine Hypothek über 200.000 Euro bei 3,5 Prozent Festzins und 20 Jahren Laufzeit liegt bei rund 1.160 Euro.

Zu den erforderlichen Unterlagen gehören: Pass und NIE, Einkommensnachweise (Lohnzettel, Steuerbescheid), ein Schufa-Auszug (für Deutsche), Kontoauszüge der letzten sechs bis zwölf Monate, und alle Dokumente müssen ins Spanische übersetzt und teilweise beeidigt werden.

Die wichtigsten Anbieter für Auslandshypotheken: CaixaBank, HolarBank, Banco Sabadell, Banco Santander, BBVA, Bankinter und UCI.

Vermietung Spanien: Neue Spielregeln für Airbnb, Kurz- und Langzeitmiete

Wer in Spanien eine Immobilie kauft und vermieten will, betritt ein Minenfeld sich ändernder Vorschriften. 2025 und 2026 haben sich die Regeln so stark verändert wie in keinem anderen europäischen Land. Barcelona lässt sämtliche Touristenlizenzen auslaufen, Valencia deckelt die Zahl der Ferienwohnungen pro Straßenzug, Katalonien unterwirft jetzt auch Saisonmieten dem Mietpreisdeckel, und auf nationaler Ebene kämpfen Zentralregierung und Autonome Gemeinschaften vor dem Obersten Gerichtshof um die Zuständigkeit für ein einheitliches Vermietungsregister.

Für deutsche Käufer, die ihre Immobilie zumindest zeitweise vermieten wollen, hat das konkrete Konsequenzen. Die Entscheidung zwischen touristischer Kurzzeitvermietung, klassischer Langzeitmiete oder der bislang kaum regulierten Saisonmiete ist keine reine Renditefrage mehr. Sie ist eine rechtliche Weichenstellung, die vor dem Kauf getroffen werden muss, weil sie bestimmt, in welcher Gemeinde, in welchem Gebäudetyp und unter welchen Bedingungen eine Vermietung überhaupt möglich ist. Das betrifft touristische Kurzzeitvermietung, klassische Langzeitmiete und die neu regulierte Grauzone der Saisonmiete gleichermaßen.

Touristische Kurzzeitvermietung: Lizenzen, Quoten, Verbote

Wer eine Ferienwohnung in Spanien kauft und an Urlauber vermieten will, betritt 2026 ein Regelwerk, das vor drei Jahren noch kaum existierte. Die Zeiten, in denen man ein Apartment bei Airbnb einstellte und die Buchungen abwartete, sind vorbei.

Spanien reguliert die touristische Kurzzeitvermietung so streng wie kaum ein anderes europäisches Land, und die Vorschriften unterscheiden sich von Region zu Region erheblich. Wer die Lizenzlage nicht vor dem Kauf klärt, steht danach möglicherweise vor einer Immobilie, die er legal nicht vermieten darf.

Auf nationaler Ebene trat im Juli 2025 das Registro Único de Arrendamientos in Kraft (Real Decreto 1312/2024). Jede Ferien- oder Kurzzeitvermietung über Plattformen wie Airbnb, Booking oder Vrbo benötigt seither eine nationale Registrierungsnummer (Número de Registro Único, NRUA). Plattformen müssen diese Nummer anzeigen und Inserate ohne Nummer entfernen. Das spanische Konsumministerium ließ auf dieser Basis rund 65.000 illegale Airbnb-Anzeigen sperren. Im Juli 2025 wurden weitere 55.000 Anzeigen ohne NRUA identifiziert.

Allerdings erklärte der Tribunal Supremo (Oberster Gerichtshof) das Verfahren im Mai 2026 für nichtig, da es autonome Zuständigkeiten verletze. Die bereits erfolgten Sperrungen bleiben jedoch aus Verbraucherschutzrechtlichen Gründen wirksam. Die Lage ist im Fluss, eine Neuregelung wird erwartet.

Zusätzlich erlaubt seit April 2025 eine Reform der Ley de Propiedad Horizontal (Wohnungseigentumsgesetz), dass Eigentümergemeinschaften mit einer 3/5-Mehrheit neue touristische Vermietung in ihrem Gebäude verbieten können. Das gilt nicht rückwirkend für bestehende Lizenzen, kann aber neue Lizenzen verhindern.

Die eigentliche Regulierung liegt bei den 17 Comunidades Autónomas. Die folgende Übersicht zeigt die Regeln in den für deutsche Käufer wichtigsten Regionen.

FERIENVERMIETUNG IN SPANIEN: REGELN NACH REGION

Die Regulierung liegt bei den 17 Comunidades Autónomas. Die folgende Übersicht zeigt die Regeln in den für deutsche Käufer wichtigsten Regionen.

REGION	LIZENZSYSTEM	AKTUELLE EINSCHRÄNKUNGEN	STRAFEN
Comunidad Valenciana	Decreto 9/2024, Lizenz 5 Jahre	Max. 2 % pro Stadtteil, 5 % pro Block; Moratorium neue Lizenzen	€ Bis 600.000 €
Katalonien / Barcelona	Decreto-Ley 17/2019	Barcelona: Alle ca. 10.000 Lizenzen laufen Nov. 2028 aus	€ Bis 600.000 €
Balearien	Ley 8/2012 + Decreto-ley 3/2022	Plazas turísticas begrenzt; Lizenzstopp in Palma	⚠ Hoch; regelmäßige Inspektionen
Andalusien	Decreto 28/2016 (revidiert)	Declaración Responsable; VT-Nummer Pflicht	€ Bis 150.000 €
Kanaren	Ley 6/2025 (ab Dez. 2025)	Bestehende Lizenzen 5 Jahre; kein Automatismus	📈 Erhöht

BARCELONA: EIN ENDDATUM FÜR HUT-LIZENZEN

- Alle rund 10.000 HUT-Lizenzen (Habitatge d'Ús Turístic) laufen ab November 2028 nicht mehr verlängert.
- Barcelona ist die erste Großstadt Europas mit einem konkreten Enddatum für touristische Wohnungsvermietung.
- Tribunal Supremo bestätigte die Entscheidung im März 2025.

COMUNIDAD VALENCIANA: STRIKTE QUOTEN UND MORATORIEN

- Max. 2 % pro Stadtteil
- Max. 5 % pro Wohnblock
- Max. 8 % der Plätze pro Bezirk
- Moratorien für neue Lizenzen in Alicante und Valencia
- Maximaler Aufenthalt für Gäste: 10 Tage

⚠ 2025: Über 18.000 Ferienunterkünfte (VUTs) wegen fehlender oder falscher Registrierung aus dem Tourismusregister gelöscht.

BALEAREN: BESONDERS RESTRIKTIV

- Vor Lizenzbeantragung müssen beim Consell Insular Plazas turísticas (Kapazitätsplätze) verfügbar sein.
- In Palma und großen Teilen Mallorcas sind diese Kontingente erschöpft.
- Ohne verfügbaren Platz keine Lizenz – egal, wie gut das Objekt geeignet wäre.

WICHTIG: Die Regelungen ändern sich dynamisch. Vor jedem Kauf aktuelle Rechtslage prüfen und lokalen Experten (Anwalt/Gestoria) einbeziehen.

Barcelona verdient besondere Beachtung. Bürgermeister Jaume Collboni kündigte im Juni 2024 an, dass alle rund 10.000 HUT-Lizenzen (Habitatge d'Ús Turístic) ab November 2028 nicht verlängert werden. Barcelona ist damit die erste Großstadt Europas, die ein konkretes Enddatum für touristische Wohnungsvermietung gesetzt hat. Der Tribunal Supremo bestätigte diese Entscheidung im März 2025.

In der Comunidad Valenciana gelten seit 2025 strikte Quoten: maximal 2 Prozent touristische Wohnungen pro Stadtteil, 5 Prozent pro Wohnblock und 8 Prozent der Plätze pro Bezirk. Zusätzlich dürfen Gäste maximal zehn Tage bleiben. Die Städte Alicante und Valencia haben Moratorien für neue Lizenzen verhängt. Allein 2025 wurden über 18.000 Ferienunterkünfte (VUTs) in der Comunidad mangels korrekter Registrierung aus dem Tourismusregister gelöscht.

Auf den Balearen ist das System besonders restriktiv: Vor einer Lizenzbeantragung müssen beim Consell Insular sogenannte Plazas turísticas (Kapazitätsplätze) verfügbar sein. In Palma und großen Teilen Mallorcas sind diese Kontingente erschöpft. Ohne verfügbaren Platz keine Lizenz – egal, wie gut das Objekt geeignet wäre.

Langzeitvermietung Spanien: Mietpreisdeckel und Regelungen

Seit Mai 2023 reguliert die Ley 12/2023 (Ley por el Derecho a la Vivienda) den Mietmarkt auf nationaler Ebene. Ihre wichtigste Waffe: die Erklärung sogenannter zonas tensionadas (angespannte Wohnungsmärkte), in denen Mietpreise gedeckelt werden.

Bis Mitte 2025 wurden 301 Gemeinden in ganz Spanien als zonas tensionadas erklärt. Laut Wohnungsbauministerin Isabel Rodríguez leben mehr als 8,28 Millionen Menschen in diesen Zonen. Besonders betroffen: das gesamte Katalonien (271 Gemeinden, rund 90 Prozent der Bevölkerung), San Sebastián, Bilbao, Vitoria-Gasteiz, A Coruña, Pamplona und 21 weitere Gemeinden in Navarra.

In zonas tensionadas dürfen Mieten bei Neuverträgen den Vorvertragsmietzins nicht überschreiten. Ein neuer Referenzindex (IRAV) des INE ersetzt seit 2025 den allgemeinen Verbraucherpreisindex IPC als Deckel für jährliche Anpassungen. Der IRAV schwankt monatlich: Im Januar 2025 lag er bei 2,19 Prozent, im Mai bei 1,99 Prozent, im Dezember bei 2,32 Prozent.

Die Wirkung ist umstritten. Die katalanische Generalitat meldet für Barcelona einen Mietpreisrückgang von 8,9 Prozent nach Einführung des Deckels. Gleichzeitig brach die Zahl neuer Mietverträge in den zonas tensionadas Barcelonas im ersten Quartal 2025 um 77,7 Prozent ein – nur 423 neue Mietwohnungen kamen auf den Markt, verglichen mit 1.895 im Vorjahreszeitraum. Saisonmietverträge stiegen im selben Zeitraum um 45 Prozent – ein klassischer Verdrängungseffekt. Vermieter wichen auf kurzfristige Vertragsformen aus, die nicht unter den Mietpreisdeckel fielen.

Genau diese Lücke schloss Katalonien mit der Ley 11/2025, verabschiedet am 18. Dezember 2025 und in Kraft seit dem 1. Januar 2026. Seither fallen auch Saisonmieten (alquiler de temporada) und Zimmervermietung (alquiler por habitaciones) in zonas tensionadas unter dieselben Preisdeckel wie reguläre Mietverträge. Der Vertragszweck (beruflich, studienbezogen, medizinisch) muss explizit nachgewiesen und im INCASÒL-Register hinterlegt werden – andernfalls greift die Vermutung der Dauermiete mit sämtlichen Mieterschutzrechten.

Bei Zimmervermietung darf die Summe aller Zimmerrenten nicht über der Maximalmiete der Gesamtwohnung liegen. Die Strafen sind empfindlich: 90.000 bis 900.000 Euro.

Das Okupa-Problem: Neue Gesetze, alte Schwierigkeiten

Hausbesetzung (Okupation) ist in Spanien ein viel diskutiertes Thema und ein reales Risiko für Immobilieneigentümer, die ihr Objekt nicht dauerhaft bewohnen. Katalonien konzentriert rund 43 Prozent aller spanischen Okupa-Fälle; allein in Barcelona wurden 2024 mehr als 5.000 besetzte Immobilien gezählt.



DAS OKUPA-PROBLEM: NEUE GESETZE, ALTE SCHWIERIGKEITEN



1. EIN REALES PROBLEM	2. NEUES GESETZ – SCHNELLES VERFAHREN (THEORETISCH)	3. DIE PRAXIS: NOCH LANGSAM	4. WICHTIGER UNTERSCHIED	
<p>Hausbesetzung (Okupation) ist in Spanien ein viel diskutiertes Thema und ein reales Risiko für Immobilieneigentümer, die ihr Objekt nicht dauerhaft bewohnen.</p> <div style="text-align: center;">  <p style="font-size: 24px; font-weight: bold; color: red;">43%</p> <p>aller Okupa-Fälle in Spanien entfallen auf Katalonien</p> </div> <p>Allein in Barcelona wurden 2024 mehr als 5.000 besetzte Immobilien gezählt.</p>	<p>Das Organic Law 1/2025 (in Kraft seit 3. April 2025) nahm Hausfriedensbruch (allanamiento) und Usurpation ins Schnellverfahren auf.</p> <div style="text-align: center;">  </div> <div style="text-align: center;">  <p>Theoretisch soll eine Entscheidung innerhalb von 15 Tagen fallen.</p> </div>	<p>In der Praxis sind überlastete Gerichte, besonders in Alicante und Barcelona, dazu selten in der Lage.</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p>Erste Verbesserungen sind sichtbar, aber ein flächendeckender Durchbruch bleibt aus.</p>	<p>OKUPAS Besetzen leerstehende Immobilien</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p style="background-color: red; color: white; padding: 2px; font-weight: bold;">FALLEN NICHT UNTER DAS MIETRECHT</p> <p style="font-size: 12px;">Theoretisch leichter zu räumen</p>	<p>INQUIOKUPAS Mieter, die nicht mehr zahlen und sich weigern auszuziehen</p> <div style="text-align: center;">  </div> <p style="background-color: blue; color: white; padding: 2px; font-weight: bold;">FALLEN UNTER DAS MIETRECHT</p> <p style="font-size: 12px;">Deutlich schwieriger zu räumen</p>
EMPFOHLENE MASSNAHMEN FÜR FERIEIMMOBILIENBESITZER				
<div style="text-align: center;">  <p>1. ANTI-OKUPA-VERSICHERUNG</p> <p>Ab ca. 200–400 € pro Jahr</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>2. ALARMANLAGE MIT KAMERAS</p> <p>Abschreckung und schnelle Reaktion</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>3. NOTARIELLE VOLLMACHT FÜR EINEN LOKALEN ANWALT</p> <p>Schnelles Handeln im Ernstfall</p> </div>	<div style="text-align: center;">  <p>4. ZUVERLÄSSIGER HAUSVERWALTER VOR ORT</p> <p>Regelmäßige Kontrollen und Betreuung</p> </div>	
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="display: flex; align-items: center;"> <p>Gut vorbereitet = besser geschützt.</p> </div> <div style="font-size: 12px;">Prävention, schnelle Reaktion und professionelle Unterstützung sind der beste Schutz vor Okupa-Problemen.</div> <div style="text-align: right;"> </div> </div>				

Das Organic Law 1/2025 (in Kraft seit 3. April 2025) nahm Hausfriedensbruch (allanamiento) und Usurpation ins Schnellverfahren auf. Theoretisch soll eine Entscheidung innerhalb von 15 Tagen fallen. In der Praxis sind überlastete Gerichte, besonders in Alicante und Barcelona, dazu selten in der Lage. Erste Verbesserungen sind sichtbar, aber ein flächendeckender Durchbruch bleibt aus.

Wichtig ist der Unterschied zwischen Okupas (besetzen leerstehende Immobilien) und sogenannten Inquiokupas (Mieter, die nicht mehr zahlen und sich weigern auszuziehen). Letztere fallen unter das Mietrecht und sind deutlich schwieriger zu räumen.

Für Ferienimmobilienbesitzer, die ihr Objekt nur wenige Wochen oder Monate im Jahr selbst nutzen, ist Vorsorge kein Luxus, sondern Pflicht. Experten raten zu einem mehrstufigen Schutzkonzept. Eine Anti-Okupa-Versicherung kostet zwischen 200 und 400 Euro pro Jahr und deckt in der Regel die Anwaltskosten für ein Räumungsverfahren ab. Einige Policen beinhalten auch eine notarielle Vollmacht, die es einem lokalen Anwalt erlaubt, im Ernstfall sofort ohne Rücksprache mit dem abwesenden Eigentümer zu

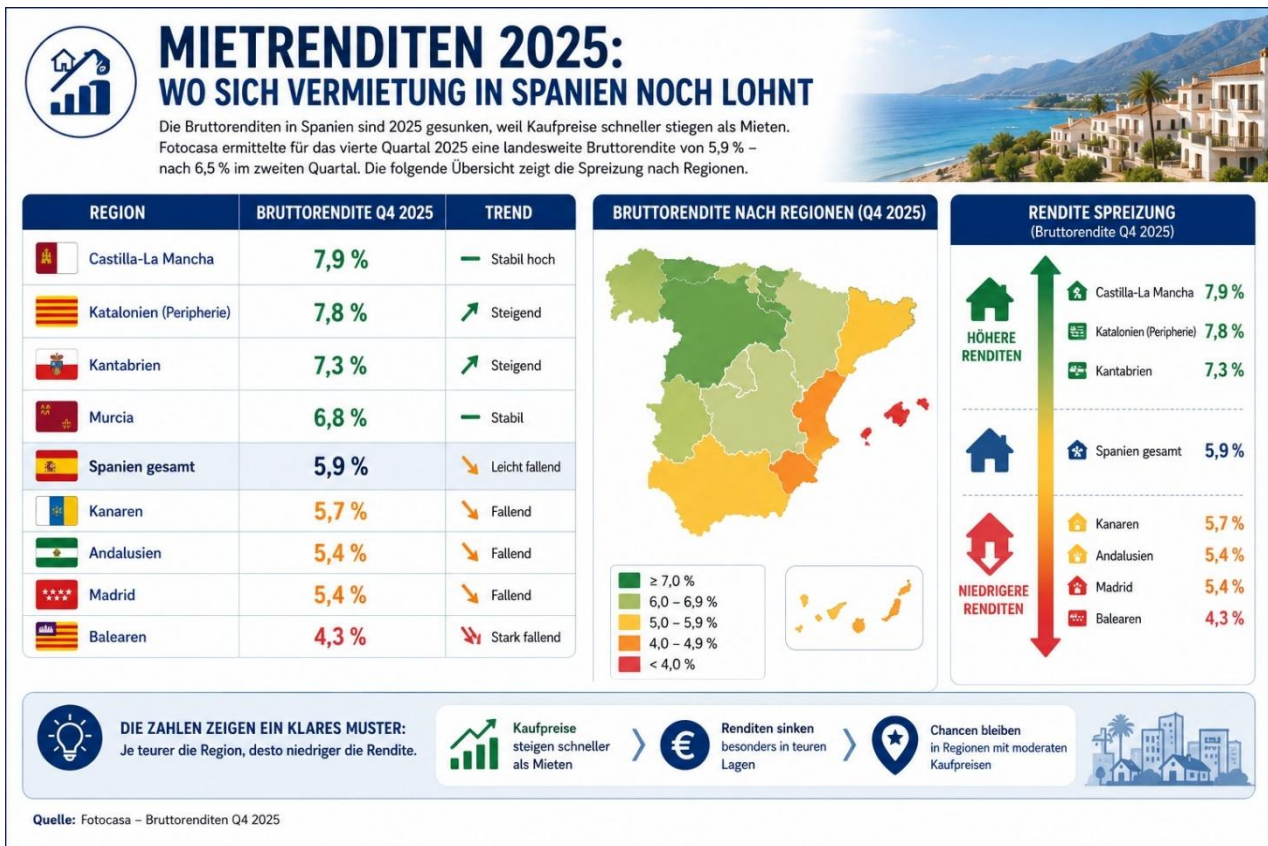
handeln. Wer diese Vollmacht nicht über die Versicherung erhält, sollte sie separat beim Notar aufsetzen lassen, die Kosten liegen bei 80 bis 150 Euro.

Ebenso wichtig: eine Alarmanlage mit Kameras und idealerweise einer Aufschaltung auf eine lokale Sicherheitszentrale. Sichtbare Kameras wirken abschreckend, und die 48-Stunden-Regel, nach der die Polizei ohne Gerichtsbeschluss räumen kann, greift nur, wenn die Besetzung zeitnah gemeldet wird. Ohne Überwachung bemerken abwesende Eigentümer einen Einbruch oft erst nach Wochen.

Der dritte Baustein ist ein zuverlässiger Hausverwalter vor Ort. Er kontrolliert regelmäßig das Objekt, leert den Briefkasten, achtet auf Anzeichen unbefugten Zugangs und ist erster Ansprechpartner für Nachbarn und Behörden. An der Costa Blanca und auf Mallorca bieten zahlreiche Agenturen diesen Service für 80 bis 200 Euro monatlich an, je nach Leistungsumfang. Die Investition lohnt sich: Ein leerstehendes Haus ohne sichtbare Betreuung ist das bevorzugte Ziel, ein offensichtlich betreutes Objekt schreckt ab.

Mietrenditen 2026: Wo sich Vermietung in Spanien noch lohnt

Die Bruttorenditen in Spanien sind seit 2025 gesunken, weil Kaufpreise schneller stiegen als Mieten. Der Immobilienportalbetreiber Fotocasa ermittelte für das vierte Quartal 2025 eine landesweite Bruttorendite von 5,9 Prozent – nach 6,5 Prozent im zweiten Quartal. Die folgende Übersicht zeigt die Spreizung nach Regionen.



Die Zahlen zeigen ein klares Muster: Je teurer die Region, desto niedriger die Rendite. Auf den Balearen, wo Kaufpreise 5.114 Euro pro Quadratmeter erreichen, liegt die Bruttorendite bei nur 4,3 Prozent. In Castilla-La Mancha, wo Immobilien ein Fünftel kosten, erreicht sie fast 8 Prozent. Städte wie Sueca (Valencia), Santa Coloma de Gramenet, El Ejido und Badalona bieten Bruttorenditen über 9 Prozent – bei entsprechend höherem Managementaufwand und oft schwächerer Mieterklientel.

Für deutsche Käufer, die eine Mischung aus Eigennutzung und Vermietung anstreben, wie es an der Costa Blanca oder auf Mallorca typisch ist, sind diese Bruttorenditen mit Vorsicht zu genießen. Nach Abzug von Comunidad-Hausgeld, IBI-Gemeindesteuer, Instandhaltungsrücklage, Gebäudeversicherung, Hausverwaltung und Einkommensteuer auf Mieterträge (19 Prozent für EU-Residenten, 24 Prozent für Nicht-EU-Bürger) sinkt die Nettorendite auf 3 bis 4 Prozent. Wer das Objekt zudem sechs bis acht Wochen im Jahr selbst nutzt, verliert entsprechend Mieteinnahmen.

Doch die Rechnung hat eine zweite Seite. Wer 2020 an der Costa del Sol für 250.000 Euro gekauft hat, besitzt jetzt eine Immobilie, die 380.000 Euro wert ist. In fünf Jahren hat die Wertsteigerung mehr eingebracht als zehn Jahre Mieteinnahmen. Ob das so weitergeht, kann niemand garantieren. Aber solange Spanien jährlich 600.000 bis 700.000 Wohnungen weniger baut als gebraucht werden, bleibt die Grundgleichung intakt: zu viel Nachfrage, zu wenig Angebot.

Der eigentliche Ertrag einer spanischen Immobilie liegt deshalb oft nicht in der monatlichen Miete, sondern in der langfristigen Wertentwicklung, ergänzt um etwas, das sich nicht in Prozent ausdrücken lässt: die Wochen im Jahr, in denen man selbst auf der Terrasse sitzt und aufs Meer schaut.

Gesetzliche Änderungen Spanien: Was sich 2025/2026 geändert hat und was kommt

Valencia: Steuerermäßigungen und Kaufanreize

Die konservative Regionalregierung unter Carlos Mazón (PP/Vox) verfolgt in der Comunidad Valenciana einen klar käuferfreundlichen Kurs. Ab dem 1. Juni 2026 sinkt die Grunderwerbsteuer (ITP) für gebrauchte Wohnimmobilien von 10 auf 9 Prozent. Für Immobilien über 1 Million Euro steigt der Satz allerdings auf 11 Prozent.

Bereits seit 2024 genießen Erstkäufer unter 35 Jahren einen reduzierten ITP-Satz von 6 Prozent (bis 180.000 Euro Kaufpreis). Familias numerosas (kinderreiche Familien) zahlen sogar nur 3 Prozent, Menschen mit Behinderung und Opfer geschlechtsspezifischer Gewalt profitieren von ähnlichen Ermäßigungen. Die Generalitat Valenciana betreibt außerdem ein Bürgerschaftsprogramm (IVF-Avales) für unter 45-Jährige mit einem Budget von 20 Millionen Euro.

Gleichzeitig reguliert dieselbe Regierung die touristische Vermietung strenger als je zuvor. Dieses Spannungsfeld – Kauf erleichtern, Kurzzeitvermietung erschweren – ist symptomatisch für den spanischen Wohnungsmarkt: Die Politik versucht, Kapital ins Land zu holen und gleichzeitig den Mietmarkt zu schützen.

Geplante 100-Prozent-Steuer auf außereuropäische Käufer

Im Mai 2025 brachte die PSOE einen Gesetzentwurf ein, der einen sogenannten Impuesto Complementario Estatal von 100 Prozent auf den Immobilienwert für Käufe durch Nicht-EU-Nichtresidenten vorsieht. Die Steuer käme zurügelichen Grunderwerbsteuer hinzu und würde den Kaufpreis effektiv verdoppeln.

Betroffen wären vor allem Briten (seit Brexit Nicht-EU), US-Amerikaner, Schweizer und Norweger. Deutsche und andere EU-Bürger wären ausgenommen. Auf Mallorca, wo britische und amerikanische Käufer im Luxussegment aktiv sind, laufen Verbände wie ABINI Sturm.

Stand Mai 2026 ist der Entwurf nicht beschlossen. Juristen bezweifeln die Verfassungsmäßigkeit: Artikel 31.1 der spanischen Verfassung verbietet konfiskatorische Steuern, Artikel 14 verbietet Diskriminierung nach Nationalität, und EU-Recht schützt die Kapitalverkehrsfreiheit auch gegenüber Drittstaaten. Eine Mehrheit im Kongress ist nicht gesichert. Abgeschwächte Versionen – etwa ein höherer ITP-Satz für Nicht-EU-Käufer – sind allerdings denkbar.

EU-Gebäuderichtlinie: Die stille Revolution beim Energieausweis

Die EU-Gebäudeenergieeffizienzrichtlinie (EPBD, Richtlinie 2024/1275) ist die möglicherweise folgenreichste Änderung für spanische Immobilienbesitzer – und die am

wenigsten beachtete. Spanien muss die Richtlinie bis zum 29. Mai 2026 in nationales Recht umsetzen.

Die Kernpunkte: Ab 2030 dürfen Immobilien der Effizienzklasse schlechter als E nicht mehr verkauft oder vermietet werden. Alle Neubauten müssen ab 2030 Nullemissionsgebäude sein (bei öffentlichen Gebäuden bereits ab 2028). Die Energieausweis-Skala wird EU-weit auf A bis G harmonisiert, wobei die Klasse A künftig nur noch Nullemissionsgebäude erhalten.

Für den spanischen Wohnungsbestand bedeutet das massive Sanierungsausgaben. Der Bewertungsdienstleister Tecnitasa schätzt den Investitionsbedarf bis 2030 auf 39,35 Milliarden Euro. Besonders betroffen sind die Ferienhäuser der 1970er bis 1990er Jahre an den Küsten – genau das Segment, in dem viele deutsche Käufer suchen. Einfachverglasung, keine Dämmung, oft Effizienzklasse F oder G: Solche Objekte werden vor 2030 schwer verkauf- und vermietbar.

Praktische Konsequenz für Käufer: Den Energieausweis nicht als lästige Formalität betrachten, sondern als zentrales Verhandlungsargument. Ein Objekt mit Klasse G, das für 25.000 bis 40.000 Euro auf Klasse D oder besser gebracht werden muss, erfordert eine entsprechende Preisreduzierung. Wer jetzt ein unsaniertes Küstenhaus kauft und die EPBD ignoriert, sitzt 2030 möglicherweise auf einer nicht verkaufbaren Immobilie.

Weitere Trends und offene Fragen

Die Solidaritätsabgabe auf Großvermögen (ab 3 Millionen Euro Nettovermögen) besteht seit 2023 und wurde mehrfach verlängert. Die regionale Vermögensteuer wird in Madrid und Andalusien faktisch nicht erhoben (100-Prozent-Bonifikation), in Katalonien, Valencia und auf den Balearen dagegen voll. Ein Urteil des Tribunal Constitucional zur Verfassungsmäßigkeit steht aus.

Leerstandsabgaben werden in Katalonien und der Comunidad Valenciana diskutiert, sind aber bislang nur in Einzelgemeinden punktuell eingeführt. Barcelona hat 2025 einen ersten Pilotversuch gestartet.

Der Mietmarkt wird weiter reguliert. Neue zonas tensionadas werden sukzessive erklärt; das Baskenland, Navarra und Galizien sind 2025 hinzugekommen. Die Steueranreize für Vermieter, die Mieten senken (90 Prozent IRPF-Bonifikation), zeigen bisher wenig Wirkung – die meisten Vermieter ziehen höhere Marktmieten vor.

Empfehlungen für deutsche Käufer: Drei Profile, drei Strategien

Je nach Kaufmotiv ergeben sich unterschiedliche optimale Strategien. Die folgende Übersicht ordnet die wichtigsten Ergebnisse dieses Spanien-Immobilien Ratgebers nach Käuferprofil.

SPANIEN IMMOBILIEN 2026 – OPTIMALE STRATEGIEN NACH KÄUFERPROFIL				
KÄUFERPROFIL	EMPFOHLENE REGIONEN	WICHTIGSTE RISIKEN	HANDLUNGSEMPFEHLUNG	
FERIENHAUS (Eigennutzung + gelegentl. Vermietung)	<ul style="list-style-type: none"> Costa Blanca Nord Mallorca Costa del Sol 	Lizenzstopp EPBD-Sanierung Okupa	Lizenzlage VOR Kauf prüfen Energieausweis als Verhandlungsargument Anti-Okupa ab Tag 1	
AUSWANDERUNG (Dauerwohnsitz)	<ul style="list-style-type: none"> Comunidad Valenciana Murcia Andalusien 	Gesundheitsversorgung Sprachbarriere Vermögensteuer	ITP-Ermäßigungen nutzen Residencia früh beantragen Steuerpflichten klären	
RENDITEOBJEKT (reine Kapitalanlage)	<ul style="list-style-type: none"> Castilla-La Mancha Katalonien-Peripherie Murcia 	Mietpreisdeckel (zonas tensionadas) Okupa sinkende Bruttorenditen	Zonas tensionadas meiden Langzeitmiete mit Garantie Anti-Okupa-Versicherung	
LAGE PRÜFEN Region, Gemeinde, Lizenzlage	KOSTEN KALKULIEREN Kaufnebenkosten, Steuern, Rendite	RISIKEN BEWERTEN Rechtliche, finanzielle und operative Risiken	STRATEGIE WÄHLEN Passende Region und Objektart wählen	SCHUTZ SICHERN Versicherungen, Verträge, Prävention

Wer ein Ferienhaus mit gelegentlicher Vermietung sucht, sollte die Lizenzlage in der Zielgemeinde als Erstes klären – nicht als Letztes. In Barcelona, Palma, Valencia-Stadt und vielen Inselgemeinden sind touristische Lizenzen faktisch nicht mehr erhältlich. An der Costa Blanca Nord (Dénia, Jávea, Altea, Calpe) gibt es noch Gemeinden mit verfügbaren Lizenzen, aber die Quoten füllen sich. Ein Kauf ohne vorherige Lizenzprüfung ist ein Blindflug.

Wer nach Spanien auswandert, profitiert in der Comunidad Valenciana von sinkenden Kaufnebenkosten (ITP ab Juni 2026: 9 statt 10 Prozent), in Andalusien vom niedrigsten Pauschalsatz (7 Prozent) und einer 99-Prozent-Bonifikation bei der Erbschaftsteuer. Unter-35-Jährige auf den Balearen können dank der 100-Prozent-ITP-Bonifikation bis 270.151 Euro de facto nebenkostenfrei kaufen – eine außergewöhnliche Möglichkeit, die aber an strenge Einkommensgrenzen und Erstwohnsitzpflicht gebunden ist.

Wer rein auf Rendite setzt, muss 2026 umdenken. Madrid, die Balearen und die Costa del Sol sind als Renditeobjekte mit Bruttorenditen unter 5,5 Prozent nicht mehr attraktiv. Die besseren Märkte liegen in den Mittelstädten: Castilla-La Mancha, die Peripherie Kataloniens (Badalona, Terrassa, Santa Coloma de Gramenet) und Teile Murcias bieten 7

bis 9 Prozent brutto. Der Haken: höherer Verwaltungsaufwand, weniger liquide Märkte und in Katalonien die Mietpreisdeckel der zonas tensionadas.

Praktische Checkliste vor dem Kaufvertrag

Der Weg zur eigenen Immobilie in Spanien beginnt nicht beim Besichtigungstermin, sondern am Schreibtisch. Sechs bis acht Wochen vor dem geplanten Kauf sollte die NIE beantragt werden, die spanische Steuer-Identifikationsnummer für Ausländer. Wer das auf den letzten Drücker erledigt, riskiert, dass der Notartermin verschoben werden muss, weil die Behörden in beliebten Regionen wie der Costa Blanca oder Mallorca mit Wartezeiten von vier bis acht Wochen arbeiten. Die NIE lässt sich entweder beim spanischen Konsulat in Deutschland oder direkt bei der Oficina de Extranjería vor Ort beantragen. Letzteres geht oft schneller, erfordert aber einen Aufenthalt in Spanien.

Der nächste Schritt, und vielleicht der wichtigste überhaupt: einen unabhängigen Anwalt beauftragen. Unabhängig heißt: nicht den Anwalt, den der Makler empfiehlt, nicht den Anwalt des Bauträgers, sondern einen eigenen Rechtsbeistand, der ausschließlich die Interessen des Käufers vertritt. Idealerweise spricht dieser Anwalt Deutsch, denn gerade bei komplexen steuerlichen und erbrechtlichen Fragen zählt jedes Detail. An der Costa Blanca und auf Mallorca haben sich mehrere Kanzleien auf deutsch-spanisches Immobilienrecht spezialisiert. Ein guter Anwalt kostet 1 bis 1,5 Prozent des Kaufpreises plus Mehrwertsteuer. Bei einer Immobilie für 250.000 Euro sind das 2.500 bis 3.750 Euro netto. Dieses Geld ist die beste Investition des gesamten Kaufprozesses.

Den Energieausweis sollte niemand als lästige Formalität abhaken. Ab 2030 dürfen Immobilien mit Effizienzklasse schlechter als E in Spanien weder verkauft noch vermietet werden. Wer heute ein Objekt mit Klasse F oder G kauft, kauft einen Sanierungsfall. Das ist kein Ausschlusskriterium, im Gegenteil: Es ist ein Verhandlungsargument. Wenn der Gutachter für die energetische Ertüchtigung 25.000 bis 40.000 Euro veranschlagt, gehört dieser Betrag auf den Verhandlungstisch. Verkäufer, die das nicht akzeptieren, werden in zwei bis drei Jahren deutlich weniger Interessenten finden.

Bei den Kaufnebenkosten gilt: Wer mit 5 Prozent kalkuliert, liegt falsch. Realistisch sind 10 bis 15 Prozent des Kaufpreises, je nach Region und Objekttyp. Bei einer Bestandsimmobilie für 300.000 Euro an der Costa Blanca summieren sich ITP, Notar, Grundbuch, Anwalt und Gestoría auf 33.000 bis 39.000 Euro. Dazu sollten 2 bis 5 Prozent des Kaufpreises als Reserve eingeplant werden, für unvorhergesehene Reparaturen, Nachrüstungen oder behördliche Auflagen, die erst nach dem Kauf sichtbar werden.

Wer die Immobilie ganz oder teilweise vermieten will, muss die Lizenzlage vor dem Kauf klären. Das bedeutet konkret: Beim Besichtigungsbesuch nicht nur die Terrasse bewundern, sondern im Rathaus nachfragen, ob touristische Lizenzen in der Gemeinde überhaupt noch vergeben werden. Die NRUA-Verfügbarkeit prüfen, die Comunidad-Statuten auf ein mögliches Vermietungsverbot durchsehen, die Bezirksquoten abfragen und laufende Lizenzmoralien erfragen. In Barcelona, Palma, Valencia-Stadt und zahlreichen Küstengemeinden sind touristische Lizenzen faktisch nicht mehr erhältlich. Ein Kauf in der Hoffnung, die Regelung werde sich schon lockern, ist eine Wette mit schlechten Quoten.

Für Ferienimmobilien, die der Eigentümer nur wenige Wochen im Jahr selbst nutzt, gehört ein Schutzkonzept ab dem ersten Tag dazu: Anti-Okupa-Versicherung, Alarmanlage mit Kameraüberwachung und ein lokaler Hausverwalter, der regelmäßig nach dem Rechten sieht. Die Kosten dafür liegen zusammen bei 300 bis 600 Euro monatlich, je nach Region und Leistungsumfang. Gemessen an den Risiken eines unbeaufsichtigten Leerstands ist das gut angelegte Geld.

Bei Bestandsobjekten aus den 1980er und 1990er Jahren, wie sie an den spanischen Küsten in großer Zahl zu finden sind, verdient das Sanierungspotenzial besondere Aufmerksamkeit. Einfachverglasung, fehlende Fassadendämmung, veraltete Elektrik, marode Wasserleitungen: Solche Objekte mögen heute noch preiswert erscheinen. Doch ohne energetische Sanierung werden sie spätestens 2030 schwer verkauf- oder vermietbar sein. Wer das Sanierungsbudget bereits im Kaufpreis verhandelt, kauft klüger als der, der später überrascht wird.

Ein Schlusswort von Alexander Gresbek



Alexander Gresbek ist Autor beim Spanien-Reisemagazin und lebt an der Costa Blanca

Spanien ist und bleibt eines der faszinierendsten Länder Europas. Die Sonne, das Meer, die Lebensart, das Essen, die Menschen: All das verliert auch nach Jahren nichts von seiner Anziehungskraft. Eine Immobilie hier zu besitzen ist für viele Deutsche ein Lebenstraum, und in den allermeisten Fällen ein guter.

Aber ein guter Traum verdient eine solide Grundlage. Wer sich die Zeit nimmt, die Zahlen zu prüfen, die Gesetze zu verstehen und die richtigen Berater einzuschalten, wird feststellen, dass der spanische Immobilienmarkt trotz aller Regulierung fair funktioniert. Die Preise sind hoch, aber sie spiegeln reale Nachfrage wider. Die Bürokratie ist komplex, aber beherrschbar. Die Risiken sind real, aber vermeidbar.

Kaufen Sie mit offenen Augen. Kaufen Sie mit einem guten Anwalt an Ihrer Seite. Und kaufen Sie nicht das billigste Objekt, sondern das richtige. Dann werden Sie eines Tages auf Ihrer Terrasse sitzen, das Mittelmeer oder den Atlantik vor sich, und wissen: Es hat sich gelohnt!