

PROCESO · VENTA

Vender una villa en Bali: impuestos, comisión y plazo de venta

24 de septiembre de 2026 · 10 min de lectura

· **Propiedad e impuestos** · **Paso 4 de 4**

En Bali el vendedor tributa sobre el precio, no sobre la ganancia, así que lo que te cuesta vender lo sabes antes de poner el anuncio. Lo difícil está en otra parte: cómo encajará el fisco indonesio la operación y cuánto tardarás en encontrar comprador.

Leer en la web: <https://riserealbali.com/es/guias/selling-a-villa-in-bali/>

EN RESUMEN

Vender un derecho inscrito en Bali le cuesta al vendedor un 2,5 % del precio en impuesto final sobre la renta (PP 34/2016) y cerca de un 5 % de comisión de agencia. Si sumas hasta un 1 % de notario, de una venta de Rp 5.000 millones te queda limpio un 91,5 %. La cesión de un leasehold suele tributar como alquiler, al 10 o al 20 %.

2,5 %

impuesto final sobre la renta, sobre el precio bruto (PP 34/2016)

Cerca del 5 %

comisión de agencia habitual, la paga el vendedor

1 %

tope legal de los honorarios del notario por encima de Rp 1.000 millones

6–12 meses

plazo que conviene prever para una salida completa (Bali Property Rules, 2026)

EN ESTE INFORME

01 El impuesto que paga el vendedor

02 Con un leasehold la cosa se complica

03	Lo que te queda: ejemplo con Rp 5.000 millones
04	El precio: parte de la mediana de la zona
05	Cuánto se tarda en vender una villa en Bali
06	La comisión y el notario
07	Sacar el dinero y declararlo en España

08	Antes de anunciar la villa
09	Qué significa para el comprador
10	Preguntas frecuentes
11	Cómo lo sabemos

01 / 08

El impuesto que paga el vendedor

El tipo base es sencillo. Por transmitir derechos sobre suelo y edificación, el vendedor paga un impuesto final sobre la renta (PPH final) del 2,5 % del valor de la operación, según el PP 34/2016. Va sobre el precio, no sobre el beneficio, así que también lo pagas si vendes con pérdida. Se liquida antes de firmar, y el PPAT no firma hasta que el sistema del fisco da el pago por bueno.

Un vendedor no residente paga el mismo 2,5 % por suelo y edificación, no la retención del 20 % que se aplica a otras rentas indonesias. Saca el número de identificación fiscal indonesio (NPWP) antes de anunciar la villa: según los profesionales, quien vende sin él se encuentra con retenciones más altas y una validación más lenta.

Fuente: PP 34/2016, artículos 2, 3 y 6; Bali Property Rules, guía de estrategias de salida, febrero de 2026

02 / 08

Con un leasehold la cosa se complica

Casi todos los dueños extranjeros tienen un leasehold, no un derecho inscrito. Venderlo es ceder al comprador los años que queden, y para ese caso no hay una norma escrita. Ni siquiera los profesionales se ponen de acuerdo en cómo lo clasifica el fisco.

Una lectura trata la cesión como renta por arrendamiento de suelo y edificación, según el PP 34/2017: un 10 % final si eres residente fiscal en Indonesia y una retención del 20 % (PPH 26) si no lo eres. Otras guías aplican el 2,5 % de la transmisión. Entre una lectura y otra hay más dinero que la comisión de la agencia, así que ciérralo con el notario antes de pactar el precio.

Impuesto del vendedor según el tipo de operación

OPERACIÓN	TIPO	QUIÉN PAGA
Transmisión de derechos sobre suelo y edificación	2,5 % del precio bruto	Vendedor, antes de la escritura
Lo mismo, vendedor no residente	2,5 %, no 20 %	Vendedor
Cesión de un leasehold, tal como suelen tratarla los profesionales	10 % residente, 20 % no residente	Vendedor
Impuesto de transmisión (BPHTB) en un derecho inscrito	Hasta el 5 %	Comprador

Fuente: PP 34/2016; PP 34/2017; Ley 1/2022 (HKPD); Excel Bali y Seven Stones Indonesia sobre cesiones de leasehold, 2026

03 / 08

Lo que te queda: ejemplo con Rp 5.000 millones

Pongamos una villa que se vende por Rp 5.000.000.000 con transmisión del derecho. Del precio salen tres partidas: el impuesto, la agencia y el notario, si el contrato lo carga al vendedor.

La ley limita los honorarios del notario con una escala. Por encima de Rp 1.000 millones, el tope es el 1 % del valor de la escritura, y el tope propio del PPAT para una escritura de este tamaño es todavía más bajo. Aun así, en el ejemplo contamos el 1 % entero para ir sobre seguro. Con una comisión del 5 %, el total llega al 8,5 % del precio y te quedan Rp 4.575.000.000. Tómallo como techo de gastos: la comisión se negocia y pocos notarios cobran el tope.

Lo que le queda al vendedor de una villa de Rp 5.000 millones, cálculo nuestro a tipos máximos

PARTIDA	IMPORTE
Precio de venta	Rp 5.000.000.000
Impuesto sobre la renta, 2,5 %	– Rp 125.000.000
Comisión de agencia, 5 %	– Rp 250.000.000
Notario, tope del 1 %	– Rp 50.000.000
Le queda al vendedor	Rp 4.575.000.000

El comprador paga además, por encima del precio, el impuesto de transmisión (BPHTB), de hasta el 5 %. No sale de tu bolsillo, pero pesa en cualquier negociación.

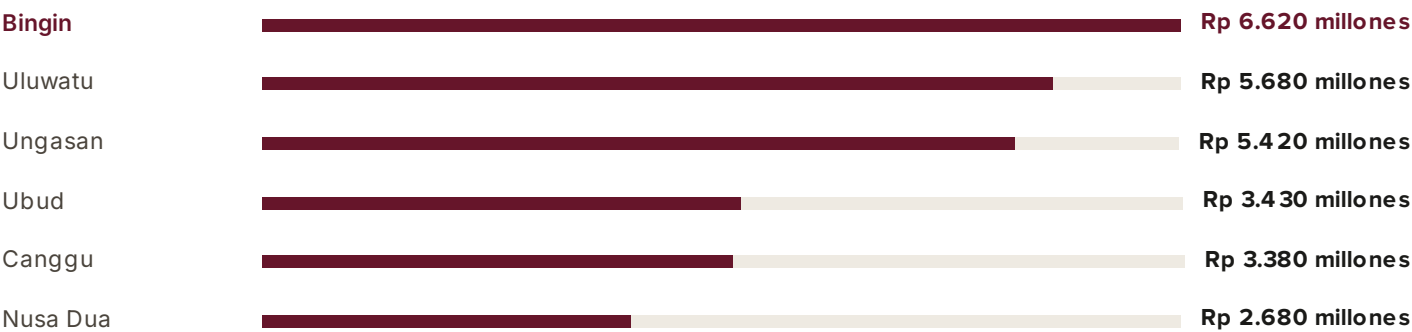
Fuente: Ley 30/2004, modificada por la Ley 2/2014, artículo 36; PP 34/2016; cálculo de Rise Real Bali

El precio: parte de la mediana de la zona

Compara tu precio con la mediana de la zona, no con la villa de al lado. En nuestro catálogo, las medianas de precio pedido van de unos Rp 2.700 millones en Nusa Dua a Rp 6.600 millones en Bingin. Dentro de una misma zona, la horquilla puede ser más ancha que la distancia entre zonas.

Luego está la competencia. Si vendes una unidad de un proyecto donde la promotora aún tiene stock, tu anuncio compite con su lista de precios. En precio, una villa terminada no le gana a una nueva. Le gana porque se puede entrar ya y porque trae un historial de alquiler que el comprador puede comprobar. Además, las villas terminadas escasean: son cerca de un tercio de lo que anunciamos. Ese es tu argumento.

Mediana del precio pedido por zona en nuestro catálogo



Precios pedidos, no de cierre. La longitud de la barra es la proporción respecto a la mediana de Bingin.

Fuente: Catálogo de Rise Real Bali, medianas de los anuncios publicados, septiembre de 2026

Cuánto se tarda en vender una villa en Bali

En Indonesia no hay una base de datos pública de ventas cerradas ni nada parecido a un MLS. Cualquier cifra de días en el mercado es una estimación de agencia, y la nuestra también lo sería. Trabajamos con compradores, así que no tenemos datos propios de ventas.

Bali Property Rules, en su guía de febrero de 2026, calcula entre tres y nueve meses para vender un leasehold desde el anuncio hasta el cierre, y aconseja prever de seis a doce meses para una salida completa. Si una villa lleva un año anunciada, el comprador sospecha un problema de precio o de papeles. A esas alturas, bajar el precio funciona mejor que esperar otro trimestre.

3–9 meses	6–12 meses	0
venta de un leasehold, del anuncio al cierre	para una salida completa	bases de datos públicas de ventas en Indonesia

Fuente: Bali Property Rules, Selling Property in Bali as a Foreigner: Exit Strategies, febrero de 2026

La comisión y el notario

Lo habitual en Bali es un 5 % del precio de venta, a cargo del vendedor, según la guía para vendedores 2026 de Exotiq Property y Bali Property Rules. El porcentaje depende del encargo: con una exclusiva se suele conseguir mejor tipo que con una villa anunciada en diez agencias a la vez.

Los honorarios del notario, a diferencia de la comisión, tienen un tope legal. La escala completa está en nuestra guía de notario y PPAT.

- Escritura de hasta Rp 100 millones: honorarios del notario de hasta el 2,5 %
- De Rp 100 a 1.000 millones: hasta el 1,5 %
- Por encima de Rp 1.000 millones: hasta el 1 %, por acuerdo
- Comisión de agencia: cerca del 5 %, según la práctica del mercado

Fuente: Ley 30/2004, modificada por la Ley 2/2014, artículo 36; Exotiq Property, Selling Property in Bali in 2026; Bali Property Rules, febrero de 2026

Sacar el dinero y declararlo en España

Un vendedor particular no cobra IVA indonesio (PPN): solo lo añade una empresa dada de alta en él, como una promotora. Indonesia permite repatriar el importe de la venta completo a través de un banco autorizado, sin límite legal de cantidad.

Lo que cambió en 2026 son los papeles. Bank Indonesia bajó dos veces el importe a partir del cual el banco pide justificantes en una transferencia en divisa al exterior: desde el 1 de abril con el PADG 8/2026 y otra vez desde el 1 de julio con el PADG 13/2026. Ten a mano la escritura, el contrato y el justificante del 2,5 % para el banco, no solo para el notario.

Si eres residente fiscal en España, la ganancia también se declara en el IRPF como ganancia patrimonial, en la base del ahorro, que en 2025 tributa del 19 al 30 %. El convenio para evitar la doble imposición entre España e Indonesia, firmado en Yakarta el 30 de mayo de 1995, permite a Indonesia gravar los inmuebles situados allí, y en España aplicas la deducción por doble imposición internacional por lo pagado en Bali. Antes de cerrar la venta, confirma con tu asesor fiscal cómo encaja un leasehold.

- ✓ PPh final pagado y validado antes de la escritura
- ✓ Tratamiento fiscal acordado con el notario: transmisión del derecho o cesión del leasehold
- ✓ Precio pedido fijado a partir de la mediana de la zona
- ✓ Escritura, contrato y justificante del impuesto listos para el banco
- ✓ Tras un año en el mercado, revisa el precio y los papeles

Fuente: Bank Indonesia, PADG 8/2026 y PADG 13/2026, según AKSET Law y avisos de BCA, 2026; Bali Property Rules, febrero de 2026; Agencia Tributaria, Manual práctico IRPF 2025, gravamen de la base del ahorro; Convenio España–Indonesia, BOE de 14 de enero de 2000

08 / 08

Antes de anunciar la villa

Quien compre tu villa terminada hará las mismas comprobaciones que hiciste tú: titularidad, zonificación, PBG y SLF, y la licencia de alquiler turístico (NIB). Repasa nuestra lista de due diligence y tapa los huecos antes de anunciar. Mira cómo presentamos las villas terminadas en nuestro catálogo y por zonas, o háganos de tu villa en la página publica tu propiedad.

Qué significa para el comprador

- 01 Para salir, cuenta con cerca del 8,5 % del precio: 2,5 % de impuesto, 5 % de comisión y hasta un 1 % de notario.
- 02 El fisco puede gravar la cesión de un leasehold al 10 o al 20 % en vez del 2,5 %. Deja cerrada la clasificación con el notario antes de pactar el precio.
- 03 Fija el precio con la mediana de tu zona, no con el anuncio del vecino.
- 04 Si la villa lleva un año anunciada, el problema suele ser el precio o los papeles, no el mercado.

Preguntas frecuentes

¿Qué impuestos paga el vendedor de una villa en Bali?

Cuando cambia de manos un derecho inscrito, el vendedor paga un impuesto final sobre la renta del 2,5 % del precio de venta, fijado por el PP 34/2016. Se paga antes de firmar la escritura, y los no residentes pagan el mismo tipo.

¿Cuánto cobra una agencia por vender una casa en Bali?

Cerca del 5 % del precio de venta, por práctica de mercado, y la paga el vendedor. Es negociable: las agencias suelen bajar el porcentaje si les das la exclusiva.

¿Cuánto se tarda en vender una villa en Bali?

No hay base de datos pública de ventas, así que toda cifra es una estimación. Bali Property Rules habla de tres a nueve meses para vender un leasehold y aconseja prever de seis a doce para una salida completa.

¿Cómo tributa la venta de una villa en leasehold?

No hay una norma escrita para la cesión de un leasehold. Muchos profesionales la tratan como renta de alquiler: un 10 % final para residentes y una retención del 20 % para no residentes. Otros aplican el 2,5 %. Acuerda el tratamiento con el notario antes de firmar.

¿Tengo que declarar en España la venta de mi villa en Bali?

Si eres residente fiscal en España, sí: la ganancia va al IRPF como ganancia patrimonial en la base del ahorro. Lo pagado en Indonesia se resta con la deducción por doble imposición internacional, según el convenio entre los dos países. El dinero se repatría por banco autorizado con la escritura y el justificante del impuesto.

Cómo lo sabemos

Los tipos impositivos indonesios salen del PP 34/2016 sobre transmisiones de suelo y edificación y del PP 34/2017 sobre rentas de alquiler. El tope del notario está en el artículo 36 de la Ley 30/2004, modificada en 2014. Cómo tributa la cesión de un leasehold es criterio de los profesionales, no una norma, y las fuentes no coinciden; lo decimos en el texto. El ejemplo de Rp 5.000 millones es aritmética a tipos máximos: un techo, no una media de mercado. Las medianas de precio pedido las calculamos con los anuncios publicados de nuestro catálogo. El plazo de venta es una estimación de Bali Property Rules, porque Indonesia no publica datos de ventas y nosotros no tenemos datos propios. Las reglas de Bank Indonesia de 2026 las confirmamos con la nota de un despacho y un aviso bancario. La parte española sigue el Manual práctico de IRPF 2025 de la Agencia Tributaria y el texto del convenio publicado en el BOE. No es asesoramiento fiscal.

- Reglamento del Gobierno 34/2016 sobre el impuesto por transmisión de suelo y edificación
- Reglamento del Gobierno 34/2017 sobre el impuesto por arrendamiento de suelo y edificación
- Ley 30/2004, modificada por la Ley 2/2014, artículo 36
- Ley 1/2022 (HKPD), BPHTB
- Bank Indonesia, PADG 8/2026 y PADG 13/2026, según AKSET Law y BCA, 2026
- Bali Property Rules, Selling Property in Bali as a Foreigner: Exit Strategies, febrero de 2026
- Exotiq Property, Selling Property in Bali in 2026
- Agencia Tributaria, Manual práctico IRPF 2025, gravamen de la base liquidable del ahorro
- Convenio entre España e Indonesia para evitar la doble imposición, hecho en Yakarta el 30 de mayo de 1995, BOE de 14 de enero de 2000
- Catálogo de Rise Real Bali, medianas de precio pedido de los anuncios publicados, septiembre de 2026

Rise Real Bali es una agencia inmobiliaria en Bali. Escribimos a partir de las operaciones que llevamos y de datos públicos, y citamos nuestras fuentes.

Por Dmitrii Rogov, Rise Real Bali.

Este informe se publica con licencia CC BY 4.0. Puedes citar, republicar y usar las cifras y el texto con fines comerciales si mencionas a «Rise Real Bali», indicas la licencia y enlazas a esta página. Las

fotos y los renders no están cubiertos por la licencia: sus derechos pertenecen a las promotoras y a otros titulares.

Aviso legal

Este documento tiene fines exclusivamente informativos. No constituye una oferta, ni asesoramiento de inversión personalizado, ni una promesa de ingresos. Las cifras de rentabilidad son estimaciones propias basadas en las hipótesis indicadas en el texto; el resultado real depende del mercado, de la gestión, de la estacionalidad y de los cambios normativos. Los precios, las distribuciones y las condiciones pueden cambiar sin previo aviso y no forman parte de ningún contrato. Antes de pagar una reserva, conviene revisar los documentos, la estructura de titularidad y la carga fiscal con un abogado y un asesor fiscal indonesios. Los precios se expresan en rupias indonesias (IDR, Rp), conforme a la Ley n.º 7 de 2011 sobre la Moneda y al Reglamento del Bank Indonesia n.º 17/3/PBI/2015, artículo 11. Aviso completo: <https://riserealbali.com/es/legal/disclaimer/>

¿Tienes preguntas sobre esta guía?

Esríbenos por WhatsApp: +62 812 3769 2133 · wa.me/6281237692133

Esta guía en la web: riserealbali.com/es/guias/selling-a-villa-in-bali/