

Kroatien: Villen mit Meeresblick sind rar und heiß begehrt

Anette Kiefer
Dortmund

Unverbaute Küste, unberührte Natur und kristallklares Wasser: Kein Wunder, dass die kroatische Halbinsel Istrien im vergangenen Jahr das beliebteste Urlaubsziel der autoreisenden Deutschen war. Und auch für Investoren steht das herzförmige Eiland ganz oben auf der Wunschliste der möglichen Einkaufsziele. Dennoch kann von Massentourismus bisher keine Rede sein: Der „Lonely Planet Guide“, Bibel der Individualreisenden, setzt Istrien derzeit auf Platz zwei der besten Reiseziele weltweit.

In Kroatien brummt das Geschäft mit Ferienimmobilien - spätestens seit der EU-Beitritt des Landes endgültig feststehe, sagt Anastazija Darijevi, Managing Director bei Engel & Völkers in Kroatien. Gefragt sind neben Istrien auch die Insel Hvar in Dalmatien, die sich mit ihren schicken Restaurants und Boutiquen zum Anziehungspunkt für Yachtbesitzer entwickelt hat, die Altstadt von Dubrovnik und die Insel Brac.

Am beliebtesten sind bei den ausländischen Käufern vor allem Immobilien der gehobenen Luxusklasse, berichten die Makler. Insbesondere bei freistehenden Häusern in guter Lage, das heißt mit möglichst kurzen Wegen zum Meer und zu den Häfen, ist die Nachfrage derzeit weitaus größer als das Angebot. Denn in der Vergangenheit setzte man in Kroatien vor allem auf massenhaft gebaute Apartments mit bis zu 70 Quadratmetern

Kroatien

Entwicklung der Häuserpreise

120 in Punkten (für Zagreb)



Handelsblatt | Quelle: Centar Nekretnina

Größe, teilweise in fragwürdiger Qualität. Objekte mit ansprechenden Außenanlagen und Pool sind dagegen Mangelware.

In diese Marktlücke ist vor acht Jahren der Münchener Bauträger Dussmann

Homes eingestiegen. Dessen Kunden sind zum großen Teil Geschäftsleute aus Westeuropa und Amerika: „Sie kaufen eine Villa, kommen zwei bis vier Wochen im Jahr und vermieten den Rest der Saison an Touristen für bis zu 5 000 Euro die Woche. In ganz Kroatien gibt es nur etwa hundert solcher Villen - das heißt, die Vermietung boomt“, berichtet Geschäftsführer Andreas Dussmann. Einer seiner Kunden ist Neuseeländer, lebt in Tokio, wohnt vier Wochen im Jahr selbst in seinem Objekt in Kroatien und vermietet es die restliche Zeit - das sind 50 000 Euro Mieteinnahmen jährlich. Und was ist bei einem Verkauf? „Die Villen unserer ersten Kunden, die vor fünf Jahren gekauft haben, haben ihren Wert bereits verdoppelt“, sagt Dussmann. Auch bei Engel & Völkers erwarten die Experten in den kommenden Jahren steigende Preise. „Im Zuge des EU-Beitritts sollten das Genehmigungsverfahren für Neubauten und die bürokratischen Hürden deutlich reduziert werden“, sagt Anastazija Darijevi. „Dadurch wird der Standort Kroatien noch attraktiver werden.“