

Brač 2026 – Immobilienökonomie zwischen Buchvermögen, Spekulation und Fehlallokation

Wertsteigerung, touristische Rendite, Genehmigungsarbitrage und das Risiko gestrandeter Ferienimmobilien

Prof. Dr. Christoph Ph. Schließmann
MCI Innsbruck, Tourismuswirtschaft

Stand: 21. August 2026

Vorbemerkung

Der Immobilienmarkt auf Brač vermittelt auf den ersten Blick ein eindeutiges Bild. Grundstücke, Häuser und Apartments haben in den vergangenen Jahren erheblich an Wert gewonnen. In guten Küstenlagen werden inzwischen Quadratmeterpreise verlangt, die noch vor vergleichsweise kurzer Zeit kaum vorstellbar gewesen wären. Eigentümer, deren Familien seit Jahrzehnten Häuser oder Grundstücke in Sutivan, Splitska, Bol, Supetar oder anderen Orten besitzen, können deshalb mit Recht darauf verweisen, dass ihr Immobilienvermögen auf dem Papier beträchtlich gestiegen ist.

Diese Feststellung ist richtig, aber sie beschreibt nur einen Teil der wirtschaftlichen Realität.

Der hohe Marktwert einer Immobilie ist zunächst gebundenes Vermögen. Er erzeugt für denjenigen, der sein Haus weiterhin selbst nutzen möchte, keinen laufenden Cashflow. Gleichzeitig haben sich die Kosten des Eigentums erheblich verändert. Professionelle Handwerkerleistungen, Baumaterialien, Instandhaltung, Energie und bei nicht dauerhaft bewohnten Immobilien auch die steuerliche Belastung sind gestiegen. Was früher häufig in Eigenleistung, mit Hilfe der Familie oder im informellen Austausch innerhalb eines Ortes erledigt wurde, wird zunehmend zu einer am Markt eingekauften Leistung.

Damit entsteht ein Vermögensparadox: Der Eigentümer kann bilanziell sehr viel reicher geworden sein und sich gleichzeitig mit höheren laufenden Kosten konfrontiert sehen.

Hinzu kommt ein zweiter, für Brač besonders charakteristischer Mechanismus.

Grundstückseigentümer versuchen vielfach, den Wert ihrer Parzellen durch Projektierung und Baugenehmigung zu erhöhen. Aus einem Grundstück wird ein Grundstück „mit Projekt“, anschließend ein Grundstück „mit rechtskräftiger Baugenehmigung“. Wird der erwartete Preis nicht erzielt, kann der Eigentümer selbst bauen. Findet sich auch für die fertige Villa zum gewünschten Preis kein Käufer, bleibt die touristische Vermietung als wirtschaftliches Auffangmodell.

Dieses System konnte lange außerordentlich gut funktionieren. Grundstückspreise stiegen, touristische Tagespreise stiegen, private Ferienvermietung wurde steuerlich vergleichsweise günstig behandelt, und nicht verkaufte Häuser konnten während der Wartezeit Einnahmen erwirtschaften.

Genau diese Kombination birgt jedoch ein erhebliches Fehlallokationsrisiko. Ein baurechtlich genehmigtes Projekt ist noch kein marktgängiges Produkt. Eine gebaute Villa ist noch keine verkaufbare Villa. Und eine touristisch vermietete Immobilie ist nicht automatisch der Beweis, dass die ursprüngliche Projektentwicklung wirtschaftlich sinnvoll war.

Die vorliegende Studie untersucht deshalb nicht nur Preise und Vermögenszuwächse, sondern die gesamte Immobilienökonomie der Insel: Marktliquidität, Unterhaltskosten, touristische Renditen, steuerliche Rahmenbedingungen, Baugenehmigungen, Produkt-Markt-Passung, Generationenwechsel und das Risiko, dass aus heutigen Ferienimmobilien langfristig schwer verwertbare oder wirtschaftlich nicht mehr tragfähige Vermögenswerte werden.

Dabei ist zwischen amtlichen Transaktionsdaten und Angebotspreisen konsequent zu unterscheiden. Gerade auf einem kleinen Inselmarkt können hohe Angebotspreise lange bestehen bleiben, obwohl zu diesen Preisen nur wenige oder keine Verkäufe stattfinden. Die Frage, was eine Immobilie „kostet“, ist deshalb nicht identisch mit der Frage, welchen Preis sie im realen Markt tatsächlich erzielt.

1. Der Immobilienboom ist real – aber der Markt wird gleichzeitig illiquider

Die amtliche kroatische Statistik zeigt für die Adriaküste auch 2026 weiterhin außerordentlich hohe Preissteigerungen. Im ersten Quartal lagen die Wohnimmobilienpreise an der Adriaküste 12,6 Prozent über dem entsprechenden Vorjahresquartal. Bestehende Wohnimmobilien verteuerten sich landesweit sogar um 16,1 Prozent. [1]

Diese Entwicklung könnte zunächst den Eindruck vermitteln, der Markt sei weiterhin uneingeschränkt stark.

Die zweite Hälfte der Statistik erzählt jedoch eine andere Geschichte. Die Zahl der in Kroatien verkauften Wohnimmobilien lag im ersten Quartal 2026 **42,2 Prozent unter dem entsprechenden Vorjahresquartal**. Der Wert der Transaktionen ging um 35,4 Prozent zurück. [2]

Bereits 2025 hatte sich die Marktaktivität erheblich abgeschwächt. Die amtliche Marktübersicht des kroatischen Bauministeriums und des Wirtschaftsinstituts Zagreb dokumentiert einen deutlichen Rückgang der Immobilientransaktionen, während die Preise weiter stiegen. [3]

Diese Kombination ist immobilienökonomisch wichtiger als ein isolierter Preisindex.

Immobilienmärkte reagieren bei nachlassender Nachfrage häufig nicht sofort über sinkende Preise. Verkäufer orientieren sich an früheren Höchstpreisen, an Nachbarangeboten und an der Erwartung weiterer Wertsteigerungen. Solange kein Verkaufszwang besteht, wird das Objekt zu einem hohen Preis angeboten und gegebenenfalls einfach länger gehalten.

Die erste Reaktion eines solchen Marktes ist deshalb häufig nicht Preisverfall, sondern **Liquiditätsverlust**.

Der Verkäufer sagt: Unter diesem Preis gebe ich nicht ab.

Der Käufer sagt: Zu diesem Preis kaufe ich nicht.

Die Transaktion findet nicht statt.

Der offizielle Preisindex kann trotzdem weiter steigen, weil er nur jene Immobilien erfasst, für die tatsächlich ein Käufer gefunden wurde. Gerade bei abnehmenden Fallzahlen können besonders hochwertige und damit hochpreisige Objekte den gemessenen Markt stärker prägen.

Für die Analyse von Brač bedeutet dies, dass steigende Quadratmeterpreise nicht als ausreichender Beleg für einen gesunden Immobilienmarkt gelten können. Mindestens ebenso wichtig ist die Frage, wie viele Objekte überhaupt noch verkauft werden und wie lange sie am Markt bleiben.

2. In guten Lagen hat Brač die Schwelle von 4.000 Euro je Quadratmeter längst überschritten

Die Beobachtung, dass in attraktiven Lagen von Sutivan und anderen Küstenorten inzwischen Quadratmeterpreise deutlich oberhalb von 4.000 Euro aufgerufen werden, lässt sich anhand der aktuellen Angebotsdaten bestätigen.

Für Sutivan weist CroReal mit Datenstand 17. August 2026 bei den aktuell angebotenen Häusern einen Median von **4.461 Euro je Quadratmeter** aus. Die mittleren 80 Prozent der Angebote bewegen sich zwischen 2.404 und 8.274 Euro. Der Median der aktuell angebotenen Apartments liegt bei 3.839 Euro, allerdings bei einer sehr kleinen Stichprobe. [4]

Für Brač insgesamt liegt der aktuelle Median der angebotenen Häuser bei 4.154 Euro und der Apartments bei 4.090 Euro je Quadratmeter. Auch diese Zahlen sind Angebotspreise und keine bestätigten Verkaufspreise. [5]

Splitska zeigt gleichzeitig, weshalb eine differenzierte Betrachtung notwendig ist. Der aktuelle Median der angebotenen Häuser liegt dort mit 3.261 Euro niedriger. Das obere Ende der typischen Angebotsspanne reicht jedoch bis 4.221 Euro je Quadratmeter. Gute Mikrolagen bewegen sich damit durchaus oberhalb der 4.000-Euro-Grenze, ohne dass dieser Wert für den gesamten Ort als Median gelten würde. [6]

Bemerkenswert ist auch die Entwicklung in Sutivan selbst. Für die archivierten Hausinserate des Jahres 2026 errechnet CroReal einen Median von 5.797 Euro je Quadratmeter, während die aktuell noch angebotenen Häuser bei 4.461 Euro liegen. CroReal weist ausdrücklich darauf hin, dass es sich nicht um Transaktionspreise handelt und historische Inserate nicht vollständig dedupliziert werden können. Trotzdem ist die Differenz bemerkenswert: Der heute noch aktive Angebotsbestand liegt deutlich unter den im Jahresverlauf beobachteten Höchstforderungen. [7]

Daraus darf kein Preissturz von 23 Prozent konstruiert werden.

Es zeigt aber, wie gefährlich es ist, einzelne spektakuläre Angebotspreise mit dem Marktwert einer ganzen Destination gleichzusetzen.

3. Hohe Immobilienwerte machen Einheimische nicht automatisch entsprechend wohlhabender

Auf dieser Grundlage entsteht das zentrale Vermögensparadox.

Ein 120 Quadratmeter großes Haus, das beispielhaft mit dem derzeitigen Sutivaner Medianangebot von 4.461 Euro je Quadratmeter bewertet würde, käme rechnerisch auf einen Wert von rund 535.000 Euro. Das ist keine konkrete Verkehrswertermittlung, sondern lediglich eine Illustration der heutigen Größenordnung.

Der Eigentümer kann damit völlig zu Recht sagen, dass sein Vermögen in den vergangenen Jahrzehnten erheblich gestiegen ist.

Will er in diesem Haus wohnen bleiben, hat er von diesen 535.000 Euro jedoch keinen frei verfügbaren Betrag.

Das Haus ist gebundenes Vermögen.

Um den Wert zu realisieren, müsste er verkaufen, beleihen oder anderweitig monetarisieren. Verkauft er und möchte weiterhin in Sutivan leben, muss er anschließend im selben hochpreisigen Markt neuen Wohnraum beschaffen.

Der Vermögensgewinn ist für einen ortsgebundenen Selbstnutzer daher zu einem erheblichen Teil **Ersatzvermögen**, nicht frei konsumierbarer Wohlstand.

Dieses Phänomen ist in der Vermögensökonomie als „asset rich, cash poor“ bekannt: Ein Haushalt kann einen hohen Immobilienwert besitzen und gleichzeitig über vergleichsweise geringe liquide Mittel verfügen.

Für Brač erhält diese Konstellation eine besondere Schärfe, weil sich Immobilienpreise und lokale Einkommen zunehmend voneinander entfernt haben. Die amtliche kroatische Erschwinglichkeitsanalyse zählt Bol, Sutivan, Postira und Milna zu den 28 Gemeinden des Landes, in denen für einen einzigen Quadratmeter Wohnraum mehr als 30 Prozent eines durchschnittlichen jährlichen Nettoeinkommens aufgebracht werden müssen. [8]

Damit entsteht eine gesellschaftlich bemerkenswerte Situation: Die bestehende Eigentümergeneration wird auf dem Papier immer reicher, während nachfolgende lokale Generationen zunehmend außerstande sind, diese Immobilien aus ihrem Arbeitseinkommen selbst zu erwerben.

Ein Immobilienboom ist deshalb kein allgemeiner Wohlstandsboom.

Er begünstigt Eigentümer anders als Nichtbesitzer, Mehrfachbesitzer anders als Selbstnutzer und Investoren anders als Haushalte, deren gesamtes Vermögen im eigenen Wohnhaus steckt.

4. Die laufenden Kosten des Eigentums folgen einer ganz anderen Logik als der Marktwert

Der zweite Teil des Vermögensparadox besteht darin, dass ein höherer Buchwert keine Reparatur finanziert.

Dach, Fassade, Fensterläden, Wasserleitungen, Elektroinstallation, Pooltechnik, Klimaanlage oder Steinmauer müssen aus laufender Liquidität bezahlt werden.

Und genau hier hat sich die Kostenstruktur erheblich verändert.

Die Erzeugerpreise für Baumaterialien lagen im Juni 2026 **32,7 Prozent über dem Durchschnitt des Jahres 2021** und nochmals vier Prozent über dem Vorjahresmonat. [9]

Gleichzeitig leidet der kroatische Bausektor seit Jahren unter einem erheblichen Fachkräftemangel. Professionelle Handwerksarbeit ist damit nicht nur aufgrund allgemeiner Lohnsteigerungen teurer geworden, sondern auch aufgrund knapper verfügbarer Kapazitäten.

Für alteingesessene Eigentümer auf Brač kommt ein weiterer, statistisch schwer messbarer Faktor hinzu: der Bedeutungsverlust der Eigenleistung.

Die traditionelle Bau- und Unterhaltungskultur im ehemaligen Jugoslawien war in erheblichem Umfang von Selbsthilfe, Familienarbeit und Unterstützung aus dem persönlichen Umfeld geprägt. Ein Teil der tatsächlichen Arbeitskosten erschien deshalb niemals als Rechnung.

Was gemeinsam mit Brüdern, Cousins, Nachbarn oder Freunden repariert wurde, hatte selbstverständlich einen ökonomischen Wert, aber keinen entsprechenden monetären Preis.

Diese Produktionsweise verändert sich.

Die Eigentümergeneration wird älter. Kinder leben häufig in Split, Zagreb, Österreich oder Deutschland. Berufliche Spezialisierung und räumliche Mobilität machen mehrtägige Nachbarschafts- und Familienarbeit weniger selbstverständlich.

Was früher durch eigene Zeit ersetzt wurde, muss heute gekauft werden.

Damit steigt nicht nur der Preis der Leistung.

Es verändert sich die gesamte **Kostenökonomie des Eigentums**.

5. Auch die Steuerseite ist heute spürbarer als früher – allerdings differenziert

Bei der steuerlichen Belastung ist eine präzise Unterscheidung erforderlich.

Die neue kroatische Immobiliensteuer wird nicht unmittelbar nach dem Verkehrswert eines Hauses berechnet. Sie knüpft grundsätzlich an die Nutzfläche an. Kommunen dürfen seit 2025 zwischen 0,60 und 8 Euro je Quadratmeter verlangen. Der effektive Steuersatz bleibt damit im Verhältnis zum Marktwert vieler Küstenimmobilien relativ niedrig. [10]

Zudem sind dauerhaft bewohnte Hauptwohnungen grundsätzlich von der Immobiliensteuer ausgenommen.

Ein Einheimischer wird also nicht allein deshalb stärker besteuert, weil sein dauerhaft bewohntes Haus plötzlich 600.000 Euro wert ist.

Für Ferienhäuser, Zweitwohnungen, zusätzliche geerbte Häuser und andere nicht dauerhaft bewohnte Immobilien verändert sich die Rechnung jedoch.

Sutivan hat seinen Immobiliensteuersatz zum 1. Januar 2026 auf **8 Euro je Quadratmeter** und damit auf den gesetzlichen Höchstsatz angehoben. [11]

Für ein steuerpflichtiges Haus mit 150 Quadratmetern bedeutet dies 1.200 Euro jährlich.

In Splitska, das administrativ zu Supetar gehört, lässt sich die Veränderung sogar über einen langen Zeitraum nachvollziehen. Supetar hatte den früheren Ferienhaussteuersatz seit 2001 bei 1,99 Euro je Quadratmeter belassen. Für 2024 wurde er auf fünf Euro erhöht. Die Stadt begründete die Anpassung ausdrücklich damit, dass der Satz 23 Jahre unverändert geblieben war. [12]

Für eine 120-Quadratmeter-Ferienimmobilie entspricht dies einem Anstieg von knapp 239 Euro auf 600 Euro jährlich.

Die Beträge sind gemessen an Immobilienwerten von mehreren Hunderttausend Euro überschaubar.

Für einen älteren Eigentümer mit normalem Einkommen bleibt es trotzdem ein realer Cash-Abfluss.

Hier liegt erneut die Differenz zwischen Vermögens- und Liquiditätsrechnung.

6. Die touristische Vermietung hat die Immobilienökonomie über lange Zeit grundlegend verändert

Die Entwicklung des Bračer Immobilienmarktes lässt sich nicht verstehen, ohne das kroatische System privater Ferienvermietung zu berücksichtigen.

Über viele Jahre war die Einkommensteuer bei privaten touristischen Vermietern weitgehend von den tatsächlich erzielten Umsätzen entkoppelt. Sie wurde als jährliche Pauschale pro registriertem Bett erhoben.

In Sutivan betrug der Satz 2019 beispielsweise 300 Kuna je Bett und Jahr. [13]

Heute liegt die pauschale Einkommensteuer in Sutivan bei 100 Euro je Bett. Auch Bol hat einen entsprechenden Satz von 100 Euro festgesetzt. [14]

Damit hat sich die Steuer deutlich erhöht.

Die grundsätzliche Logik bleibt jedoch bemerkenswert: Die Einkommensteuer steigt nicht proportional mit den tatsächlich erzielten Übernachtungsumsätzen.

Das hat erhebliche Anreizwirkungen.

Eine Villa mit acht Betten zahlt bei einem Satz von 100 Euro je Bett 800 Euro pauschale Einkommensteuer pro Jahr. Erzielt dieselbe Villa aufgrund hervorragender Lage und hoher Hauptsaisonpreise einen beträchtlichen Umsatz, wächst diese Einkommensteuer nicht proportional mit.

Selbstverständlich ist dies nicht die gesamte fiskalische und betriebliche Belastung. Touristenabgaben, touristische Mitgliedsbeiträge, Immobiliensteuer, Betriebskosten, Reinigung, Vermittlungsprovisionen, Instandhaltung, Finanzierung und gegebenenfalls weitere steuerliche Pflichten müssen hinzugerechnet werden.

Der entscheidende Effekt bleibt trotzdem bestehen:

Hohe touristische Umsätze konnten bei privaten Vermietern über lange Zeit mit einer vergleichsweise geringen ertragsabhängigen Steuerbelastung kombiniert werden.

Das machte Ferienimmobilien nicht nur attraktiv.

Es veränderte auch die Exit-Logik eines Projektentwicklers.

7. Die touristische Vermietung wurde zum Auffangmodell für nicht verkaufte Immobilien

Eine normale spekulative Immobilienentwicklung besitzt einen relativ klaren Marktdruck.

Der Entwickler baut.

Er versucht zu verkaufen.

Findet sich kein Käufer, steigen Finanzierung und Haltekosten.

Irgendwann muss der Verkaufspreis angepasst werden.

Auf einem Ferienimmobilienmarkt wie Brač existiert jedoch ein zusätzlicher Weg.

Das Objekt kann vermietet werden.

Damit verschiebt sich die ökonomische Situation grundlegend. Eine Villa, die zu einem gewünschten Verkaufspreis von beispielsweise 1,2 Millionen Euro keinen Käufer findet, muss nicht unproduktiv leerstehen. Sie kann während der Saison touristische Einnahmen erzeugen und gleichzeitig weiter als Verkaufsobjekt angeboten werden.

Der Eigentümer muss deshalb seinen Preis nicht sofort reduzieren.

Die Vermietung finanziert die Wartezeit.

Ökonomisch kann dies sinnvoll sein. Marktstrukturell schwächt es allerdings den Preisfindungsmechanismus.

Ein Verkäufer kann jahrelang auf einen sehr ambitionierten Preis bestehen, weil der fehlende Verkauf nicht unmittelbar zu einem vollständigen Cashflow-Ausfall führt.

Damit entstehen auf dem Angebotsmarkt hohe Preisforderungen, die mit tatsächlich realisierten Transaktionspreisen nur begrenzt übereinstimmen müssen.

Genau deshalb ist die Beobachtung von Verkaufspreisen und Vermietungsangeboten auf Brač so schwierig.

Eine Immobilie kann jahrelang „am Markt“ sein, während sie wirtschaftlich gleichzeitig genutzt wird.

8. Der erste Hebel beginnt noch früher: die Baugenehmigung als Wertsteigerungsinstrument

Noch bevor gebaut wird, existiert eine weitere Besonderheit des Marktes.

Der Eigentümer einer Parzelle versucht, deren baurechtliches Potenzial zu konkretisieren.

Aus einem einfachen Baugrundstück wird ein Grundstück mit Projekt.

Aus dem Projekt wird eine rechtskräftige Baugenehmigung.

Damit sinkt für den nächsten Käufer ein Teil des Entwicklungsrisikos. Er muss nicht mehr vollständig darauf vertrauen, dass sein Grundstück in der gewünschten Form überhaupt bebaut werden kann.

Diese Reduktion von Planungs- und Genehmigungsunsicherheit besitzt einen realen wirtschaftlichen Wert.

Dass dieses Prinzip auf Brač systematisch als Verkaufsargument eingesetzt wird, lässt sich unmittelbar im heutigen Angebotsmarkt beobachten.

In Bol wird ein rund 4.000 Quadratmeter großes Grundstück mit Projektdokumentation und **sechs rechtskräftigen Einzelbaugenehmigungen für sechs Villen** vermarktet. Der Anbieter nennt für ein einzelnes Grundstück einschließlich Projekt und rechtskräftiger Baugenehmigung einen Preis von 300.000 Euro. [15]

Der Verkäufer bietet damit nicht nur Boden an.

Er verkauft einen bereits konkretisierten Entwicklungspfad.

Das ist zunächst rational.

Problematisch wird die Sache dort, wo **baurechtliche Genehmigungsfähigkeit mit Marktfähigkeit verwechselt wird**.

9. Eine Baugenehmigung beweist nicht, dass irgendein Käufer dieses Haus haben möchte

Eine Genehmigung beantwortet eine öffentlich-rechtliche Frage:

Darf dieses Gebäude in dieser Form an diesem Ort errichtet werden?

Sie beantwortet nicht die marktökonomische Frage:

Möchte ein ausreichend zahlungskräftiger Käufer genau dieses Gebäude besitzen?

Diese beiden Fragen liegen auf völlig unterschiedlichen Ebenen.

Der Verkäufer kann eine Villa nach seinen persönlichen Vorstellungen entwerfen: Größe, Geschossigkeit, Zahl der Schlafzimmer, Pool, Wellnessbereich, Materialität, Fensterflächen, Außenküche und Innenarchitektur.

Der Käufer besitzt möglicherweise völlig andere Präferenzen.

Solange lediglich das Grundstück verkauft wird, ist dieses Problem begrenzt.

Sobald der Verkäufer jedoch einen erheblichen Preisaufschlag für sein genehmigtes Konzept verlangt, muss der Käufer bewerten, ob diese Planung für ihn tatsächlich einen Nutzen darstellt.

Gefällt ihm das Projekt nicht, verliert die Genehmigung einen Teil ihres wirtschaftlichen Mehrwerts.

Sie ist dann nicht wertlos. Sie bestätigt weiterhin das grundsätzliche Entwicklungsrecht.

Aber der Käufer muss Planung ändern, möglicherweise Architekten neu beauftragen und unter Umständen das Genehmigungsverfahren anpassen.

Das kroatische Baugesetz trägt genau diesem Fall Rechnung. Eine Baugenehmigung kann geändert oder ergänzt werden. Änderungen, welche die genehmigten Standortbedingungen oder wesentliche Anforderungen des Gebäudes berühren, müssen entsprechend genehmigt werden. [16]

Die Genehmigung ist damit ein wertvolles Recht.

Sie ist aber kein Nachweis von Product-Market-Fit.

10. Auf Brač kann dadurch für den Bauherrn statt für den Markt entwickelt werden

An dieser Stelle trifft die rechtliche Struktur auf eine über Jahre beobachtbare Eigenheit des Ferienimmobilienmarktes.

Ein Grundstückseigentümer entwickelt nicht zwingend aus einer vorher empirisch bestimmten Kundennachfrage heraus.

Oft existieren zuerst Grundstück, Vorstellung und Architekt.

Der Käufer wird später gesucht.

Das ist klassische spekulative Projektentwicklung und grundsätzlich nichts Ungewöhnliches.

Bei hochpreisigen Ferienvillen steigt das Risiko jedoch erheblich, weil der potenzielle Käuferkreis klein und die Immobilien stark individualisiert sind.

Ein Standardapartment mit zwei Schlafzimmern in einer Großstadt besitzt einen breiten Nutzermarkt.

Eine individuell gestaltete 350-Quadratmeter-Villa auf einer Insel mit fünf Schlafzimmern, sechs Bädern, Sauna, Fitnessraum, Infinity-Pool und spezifischer Architektur richtet sich an eine sehr schmale Zielgruppe.

Je weiter der Bau fortschreitet, desto stärker bindet sich der Entwickler an sein Konzept.

Das Grundstück ist flexibel.

Das genehmigte Projekt ist weniger flexibel.

Der Rohbau ist noch weniger flexibel.

Das fertige Haus ist weitgehend irreversibel.

Damit kann ein Punkt erreicht werden, an dem der Entwickler zwar viel Kapital in das Objekt investiert hat, dieses Kapital aber keinen entsprechenden Marktwert erzeugt.

Das ist der grundlegende Unterschied zwischen **Herstellungskosten und Marktwert**.

Der berühmte Satz aus dem Marketing bekommt hier eine ausgesprochen konkrete immobilienwirtschaftliche Bedeutung: Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.

Auf Brač kann genau das Gegenteil passieren. Der Bauherr baut ein Haus, das seinen eigenen Vorstellungen entspricht und dessen vermeintliche Qualität anschließend mit einem hohen Verkaufspreis bewertet wird. Ob ein fremder Käufer dieselbe Qualität überhaupt schätzt, bleibt offen.

11. Der Immobilienboom kann Fehlentwicklungen lange verdecken

In einem aufsteigenden Markt fällt dieser Fehler nicht sofort auf.

Wenn Grundstücke jedes Jahr teurer werden, erscheint selbst ein schlecht entwickeltes Projekt zunächst werthaltig.

Steigen gleichzeitig touristische Mietpreise, kann das fertige Objekt hohe Einnahmen produzieren.

Und steigen auch die allgemeinen Immobilienangebote weiter, kann der Eigentümer daraus schließen, dass sein Verkaufspreis lediglich eine Frage der Zeit sei.

Damit bestätigen sich drei Erwartungen gegenseitig:

Der Boden wird teurer.

Die Vermietung funktioniert.

Die Immobilie wird angeblich ebenfalls teurer.

Solange alle drei Größen steigen, existiert kaum ein Zwang zur kritischen Neubewertung.

Genau darin liegt die Gefahr.

Das System überprüft nur unzureichend, ob der ursprüngliche Kapitalallokationsentscheid tatsächlich gut war.

Eine Villa kann zehn Jahre touristisch Geld verdienen und trotzdem als Verkaufsprojekt am Markt vorbeigebaut worden sein.

12. Der aktuelle Angebotsmarkt zeigt bereits eine erhebliche Preisspreizung

Die CroReal-Daten machen die Breite des aktuellen Bračer Angebots sichtbar.

Bei Häusern auf Brač liegt der aktuelle Median zwar bei rund 4.154 Euro je Quadratmeter, die typische Angebotsspanne reicht aber von 1.831 bis 7.985 Euro. [17]

Allein diese enorme Spreizung zeigt, wie heterogen der Markt ist.

Ein Haus ist nicht einfach „eine Immobilie auf Brač“.

Lage, Grundstück, Architektur, Alter, technische Qualität, rechtliche Situation und touristische Nutzbarkeit erzeugen sehr unterschiedliche Produkte.

Dies spricht gegen die Vorstellung eines einheitlichen Inselfpreises.

Es spricht gleichzeitig dafür, dass eine künftige Marktkorrektur vermutlich nicht homogen verlaufen würde.

Qualitativ hervorragende, knappe und überzeugend gestaltete Immobilien können weiterhin sehr hohe Preise erzielen.

Austauschbare oder architektonisch problematische Produkte können gleichzeitig sehr lange unverkäuflich bleiben.

13. Der nächste Marktzyklus dürfte deshalb stärker über Qualität als über Lage allein entscheiden

In einem jahrelangen Boom kann das Etikett „Brač“, „Meerblick“, „Pool“ oder „zweite Reihe zum Meer“ ausreichen, um erhebliche Preisaufschläge zu rechtfertigen.

In einem reiferen Markt wird stärker differenziert.

Dann stellt sich nicht nur die Frage, ob eine Villa einen Pool besitzt.

Es wird gefragt, ob das Haus architektonisch überzeugend ist, wie der Grundriss funktioniert, ob Zufahrt und Parkplatz brauchbar sind, wie der Lärmpegel ist, ob die Aussicht dauerhaft gesichert ist, wie hoch die Kühl- und Instandhaltungskosten sind und ob der rechtliche Bestand sauber dokumentiert ist.

Damit verschiebt sich der Markt von einer **Lagenknappheitsprämie** zu einer stärkeren Qualitätsselektion.

Gerade deshalb ist die heute verbreitete Praxis riskant, den Wert durch eine möglichst ausgearbeitete individuelle Planung maximieren zu wollen.

Eine Baugenehmigung kann Baurecht konkretisieren.

Sie kann schlechte Architektur nicht in gute Architektur verwandeln.

14. Hinzu kommt ein regulatorisches Risiko der touristischen Nutzung

Bei Apartments in Mehrfamilienhäusern hat sich der wirtschaftliche Rahmen seit 2025 zusätzlich verändert.

Für eine neue kurzfristige Vermietung ist eine vorherige schriftliche Zustimmung von Eigentümern erforderlich, die mehr als zwei Drittel der Miteigentumsanteile halten. Zusätzlich müssen alle unmittelbar angrenzenden Eigentümer zustimmen. Für bereits bestehende Kurzzeitvermietungen gilt eine Übergangsfrist von fünf Jahren. [18]

Der gleiche gesetzliche Rahmen erlaubt es zudem, für kurzfristig vermietete Einheiten einen doppelt so hohen Beitrag zur gemeinschaftlichen Instandhaltungsrücklage vorzusehen. [19]

Für eine freistehende Villa ist diese Regulierung kaum relevant.

Für ein touristisch genutztes Apartment kann sie den Ertragswert dagegen unmittelbar verändern.

Eine Immobilie, deren heutiger Kaufpreis maßgeblich mit hohen Kurzzeitvermietungserträgen begründet wird, ist weniger wert, wenn genau diese Nutzung künftig rechtlich unsicher oder teurer wird.

Der Marktwert einer touristischen Immobilie besteht deshalb nicht nur aus Stein und Grundstück.

Er enthält einen kapitalisierten **Regulierungswert**.

15. Der Markt hängt zudem stärker an externer Nachfrage, als es eine normale Wohnregion tun würde

Die äußerst geringe Wohnungerschwinglichkeit in Bol, Sutivan, Postira und Milna zeigt bereits, dass die heutigen Preise kaum allein aus lokalen Einkommen getragen werden können. [20]

Damit ist der Bračer Markt strukturell auf kaufkräftige externe Nachfrage angewiesen.

Diese kann aus Split, Zagreb oder anderen kroatischen Regionen kommen, zu einem erheblichen Teil aber auch aus dem Ausland.

Das stabilisiert den Markt in Boomphasen.

Es erhöht gleichzeitig seine Volatilität.

Ein Einheimischer, der in Supetar arbeitet, benötigt Wohnraum auf oder nahe der Insel.

Ein deutscher, österreichischer, slowenischer oder skandinavischer Zweitwohnungskäufer muss nicht auf Brač kaufen.

Er kann ebenso nach Sardinien, Griechenland, Spanien, Montenegro oder in eine andere kroatische Region ausweichen.

Damit konkurrieren die Bračer Immobilienpreise international.

Je stärker Preise, Steuerbelastung und Instandhaltung steigen und je geringer die erwartete touristische Rendite wird, desto eher kann ein externer Investor ein anderes Ziel wählen.

16. Der Generationenwechsel kann den Angebotsdruck später erheblich verstärken

Zu diesem Marktmechanismus kommt ein demografischer Faktor.

Der vom Nutzer eingebrachte Vergleich mit Sylt und dem Tessin zeigt, wie eine lange Phase steigender Ferienimmobilienwerte in eine neue Marktphase übergehen kann.

Auf Sylt kommen derzeit zahlreiche Ferienimmobilien auf den Markt, weil ältere Eigentümer verkaufen oder ihre Erben die Objekte nicht übernehmen möchten. Das Verkaufsangebot ist erheblich gestiegen; Eigentümer müssen teilweise frühere Preisvorstellungen korrigieren. Gleichzeitig kann eine eingeschränkte touristische Vermietbarkeit den Investmentwert zusätzlich reduzieren.

Im Tessin wird ein ähnlicher Mechanismus beschrieben. Häuser und Wohnungen, die von der heutigen älteren Generation vor Jahrzehnten als Ferienwohnsitz erworben wurden, treffen auf Erben, deren Reise- und Lebensgewohnheiten andere sind.

Für Brač lässt sich gegenwärtig **keine statistisch nachgewiesene Babyboomer-Verkaufswelle** feststellen.

Der Mechanismus verdient trotzdem Aufmerksamkeit.

Ausgerechnet der hohe Marktwert kann die familieninterne Übernahme erschweren.

Ist ein Ferienhaus 600.000 oder 900.000 Euro wert und gehört nach dem Erbfall drei Geschwistern, muss derjenige, der es behalten möchte, die übrigen Erben möglicherweise mit erheblichen Beträgen auszahlen.

Je höher der Papierwert, desto größer kann der Verkaufsdruck werden.

17. Für die nachfolgende Generation ändert sich auch die emotionale Rendite

Eine Ferienimmobilie besitzt nicht nur eine finanzielle Rendite.

Für die ursprüngliche Eigentümergeneration kann sie über Jahrzehnte Familiengeschichte, Urlaubsort, Status, soziale Beziehungen und persönliches Lebensprojekt gewesen sein.

Diese emotionale Rendite rechtfertigt hohe laufende Kosten.

Für die nächste Generation kann dieselbe Immobilie dagegen ein Kapitalgut sein, das regelmäßige Reisen, Reparaturen, Steuern und Verwaltungsaufwand verursacht.

Damit ändert sich die Entscheidungssystematik.

Der Vater fragt möglicherweise: Wie behalten wir das Haus?

Der Erbe fragt: Welche Rendite und welchen Nutzen erzielt dieses Haus eigentlich noch?

An diesem Punkt werden aus bisher kaum beachteten Unterhaltungskosten plötzlich harte Investmentparameter.

18. Genau hier entsteht die Gefahr gestrandeter Ferienimmobilien

Der Begriff des *stranded asset* ist für diesen Markt hilfreich.

Er bedeutet nicht, dass eine Immobilie wertlos wird.

Er beschreibt einen Vermögenswert, dessen ursprüngliches wirtschaftliches Nutzungskonzept nicht mehr in der erwarteten Form funktioniert.

Eine Villa kann beispielsweise auf der Annahme entwickelt worden sein, dass drei Bedingungen dauerhaft gelten:

Die touristischen Mietpreise steigen weiter.

Der Immobilienwert steigt weiter.

Und das Objekt kann jederzeit zu einem hohen Preis verkauft werden.

Brechen zwei dieser drei Annahmen, verändert sich das Investment erheblich.

Sinkt die touristische Rendite und findet gleichzeitig kein Käufer den aufgerufenen Verkaufspreis attraktiv, bleibt ein kapitalintensives Gebäude mit hohen Halte- und Unterhaltskosten zurück.

Die Immobilie existiert physisch weiter.

Der ursprünglich gedachte ökonomische Exit funktioniert aber nicht mehr.

Genau das wäre ein „stranded tourism asset“.

19. Auf Brač wäre eine solche Entwicklung besonders problematisch, weil der Flächenverbrauch irreversibel ist

Ein schlecht kalkulierter Finanzwert kann abgeschrieben werden.

Ein verbauter Küstenhang kann nicht wieder in unbebaute Landschaft zurückgerechnet werden.

Das ist die eigentliche gesellschaftliche Brisanz dieser Immobilienökonomie.

Wenn ein Grundstück mit einer Villa bebaut wird, die der Markt langfristig nicht benötigt oder nur mit erheblichem Abschlag absorbiert, ist nicht lediglich Kapital fehlallokiert worden.

Es ist dauerhaft Landschaft in Gebäudekapazität umgewandelt worden.

Gerade auf einer Insel ist das ein entscheidender Unterschied.

Ein rein finanzieller Verlust trifft den Investor.

Ein landschaftlicher Fehlallokationsschaden trifft die gesamte Destination.

20. Der Markt braucht deshalb eine Absorptionsanalyse statt immer neuer Angebotspreisrekorde

Für eine fundierte Beobachtung des Bračer Immobilienmarktes reichen Quadratmeterpreise künftig nicht mehr aus.

Wesentlich wichtiger wären Daten darüber, wie lange Immobilien tatsächlich angeboten werden, wie stark die endgültigen Verkaufspreise von den ursprünglichen Forderungen abweichen und wie viele genehmigte Projekte tatsächlich gebaut und anschließend verkauft werden.

Gerade die gegenwärtige Entwicklung zeigt, wie wenig ein einzelner Angebotspreis aussagt.

CroReal weist in Sutivan aktuell 36 Häuser mit einem Median von 4.461 Euro je Quadratmeter aus. Die historischen 2026er Inserate lagen erheblich höher. [21]

Gleichzeitig sinkt die Zahl der tatsächlichen Wohnimmobilienverkäufe in Kroatien massiv. [22]

Diese beiden Informationen zusammengekommen sind aussagekräftiger als die Schlagzeile „Immobilienpreise steigen um zwölf Prozent“.

21. Baugenehmigungen sollten deshalb nicht mit tatsächlicher Immobiliennachfrage verwechselt werden

Die politische und planerische Konsequenz betrifft auch die Bewertung von Neubauaktivität.

Eine steigende Zahl von Baugenehmigungen kann wirtschaftliche Aktivität anzeigen.

Sie ist kein Beweis dafür, dass für alle genehmigten Produkte eine nachhaltige Endkundennachfrage besteht.

Das neue kroatische Baugesetz gibt Genehmigungen einen zeitlich begrenzten Optionscharakter. Für nach bisherigem Recht erteilte gewöhnliche Genehmigungen gilt grundsätzlich eine sechsjährige Frist zum Beginn der Bauarbeiten; das neue Recht enthält je nach Zuständigkeit und Gebäudekategorie entsprechende Fristen und darüber hinaus Fertigstellungsfristen nach Baubeginn. [23]

Damit setzt bereits der Gesetzgeber zeitliche Grenzen für die reine Vorratshaltung von Baurechten.

Aus wirtschaftlicher Sicht wäre zusätzlich relevant, ob ein genehmigtes Projekt überhaupt zu einem Produkt führt, das der Markt benötigt.

22. Die Immobiliensteuer und höhere laufende Kosten verringern künftig die Möglichkeit, Fehlentscheidungen unbegrenzt auszusitzen

Das frühere Modell konnte relativ geduldig sein.

Ein Eigentümer konnte ein nicht verkauftes Haus vermieten, geringe pauschale Einkommensteuer zahlen und auf weiter steigende Immobilienpreise warten.

Seit 2025 und 2026 wird dieses Modell weniger komfortabel.

Die Immobiliensteuer erhöht die jährlichen Haltekosten nicht dauerhaft bewohnter Immobilien. Sutivan schöpft inzwischen mit acht Euro je Quadratmeter den gesetzlichen Höchststrahmen aus. [24]

Die pauschale Einkommensteuer der Vermietung ist ebenfalls höher als früher. [25]

Materialien und professionelle Instandhaltung werden teurer.

Damit steigt der Preis des Wartens.

Der Eigentümer eines schlecht verkäuflichen Hauses kann die Preisfindung nicht mehr ganz so kostengünstig aufschieben wie früher.

Gerade das könnte langfristig zu einer realistischeren Marktbereinigung führen.

23. Diese Bereinigung muss nicht in einem allgemeinen Preiscrash enden

Das wahrscheinlichste Szenario ist deshalb nicht ein flächendeckender Zusammenbruch der Immobilienpreise.

Brač besitzt weiterhin außergewöhnliche Lagen, begrenzte Küstenflächen und einen internationalen Käufermarkt.

Hochwertige, rechtlich saubere, architektonisch überzeugende und gut gelegene Immobilien dürften deshalb auch langfristig einen erheblichen Knappheitswert besitzen.

Die entscheidende Entwicklung dürfte vielmehr eine **Segmentierung** sein.

Prime Assets bleiben knapp und teuer.

Durchschnittliche Objekte werden stärker preislich verhandelt.

Schlecht geplante, sanierungsintensive oder touristisch nicht mehr ausreichend rentable Objekte verlieren überproportional.

Das entspricht auch der Entwicklung des im Vergleich herangezogenen Sylt-Marktes: Modernisierte und qualitativ hochwertige Immobilien finden weiterhin Käufer, während schwächere ältere Bestände deutlich stärker unter Angebotsdruck geraten.

24. Für die Einheimischen bedeutet dies eine wesentlich differenziertere Vermögensbilanz

Vor diesem Hintergrund ist die verbreitete Aussage, die lokale Bevölkerung habe durch den Immobilienboom erheblich profitiert, zwar nicht falsch, aber zu pauschal.

Ein Eigentümer mit mehreren Objekten kann einen erheblichen Vermögens- und Einkommenszuwachs erzielt haben.

Ein Eigentümer, der ausschließlich sein selbst bewohntes Familienhaus besitzt, hat dagegen überwiegend einen Buchgewinn.

Ein junger Einheimischer ohne Immobilienvermögen trägt die höheren Wohnkosten, ohne vom Wertanstieg zu profitieren.

Ein älterer Besitzer eines großen Hauses kann vermögend wirken und gleichzeitig Schwierigkeiten haben, größere Reparaturen aus seinem laufenden Einkommen zu finanzieren.

Ein Erbe wiederum kann einen hohen Vermögenswert übernehmen, aber aufgrund der Kosten, fehlender Nutzung oder einer Erbengemeinschaft zum Verkauf gedrängt werden.

Damit erzeugt die Immobilienentwicklung keine einheitliche Wohlstandssteigerung.

Sie verschiebt Vermögen und erhöht zugleich die ökonomische Bedeutung von Eigentumspositionen.

25. Gesamtbilanz

Die Immobilienentwicklung von Brač lässt sich im Sommer 2026 weder als gesunder, unbegrenzt fortsetzbarer Boom noch als bevorstehender Crash beschreiben.

Die Preissteigerung ist real. In Sutivan liegen die aktuell aufgerufenen Hauspreise im Median bereits deutlich oberhalb von 4.000 Euro je Quadratmeter. Auch für Brač insgesamt bewegen sich Häuser und Apartments im Angebotsmedian in dieser Größenordnung. In Splitska erreichen gute Mikrolagen ebenfalls Werte oberhalb von 4.000 Euro, auch wenn der Ortsmedian niedriger liegt.

Gleichzeitig hat sich die Marktliquidität deutlich verschlechtert. Die Zahl der Wohnimmobilientransaktionen in Kroatien ist massiv zurückgegangen, während die Preise weiter steigen.

Damit wird die Unterscheidung zwischen Angebotspreis, realisiertem Preis und tatsächlich verfügbarem Käuferkreis immer wichtiger.

Hinzu kommt das Vermögensparadox der lokalen Eigentümer.

Die Einheimischen besitzen auf dem Papier heute vielfach erheblich höhere Vermögenswerte. Für Selbstnutzer ist dieser Wert jedoch gebunden. Er finanziert weder Dach noch Fassade noch Handwerker.

Gleichzeitig hat sich die Instandhaltungsökonomie verändert. Baumaterialien sind deutlich teurer, professionelle Arbeitskräfte knapp und Eigenleistung verliert mit Generationenwechsel, Alterung und räumlicher Mobilität an Bedeutung. Steuerlich bleiben Hauptwohnsitze geschützt, doch bei Zweit-, Ferien- und zusätzlichen Immobilien sind die laufenden Kosten sichtbar gestiegen.

Von besonderer Bedeutung ist die Projektentwicklungslogik.

Auf Brač wird ein Grundstück vielfach zunächst über Projektierung und Baugenehmigung aufgewertet. Das ist immobilienökonomisch rational, weil Baurecht und reduzierte Genehmigungsunsicherheit einen realen Wert besitzen.

Es entsteht jedoch dort ein Problem, wo dieser rechtliche Entwicklungswert mit der Marktfähigkeit des geplanten Produktes verwechselt wird.

Eine Baugenehmigung beweist, dass ein Haus gebaut werden darf. Sie beweist nicht, dass ein Kunde dieses Haus kaufen möchte.

Wird trotzdem gebaut, wächst das irreversibel gebundene Kapital.

Findet sich der gewünschte Käufer nicht, ermöglicht die touristische Vermietung einen wirtschaftlichen Ausweg. Gerade das historisch günstige pauschale Steuersystem privater Ferienvermietung konnte diesen Mechanismus über lange Zeit stützen.

Dadurch konnte ein am Verkaufsmarkt wenig überzeugendes Objekt trotzdem jahrelang hohe Einnahmen erzeugen. Der Eigentümer musste seinen Verkaufspreis nicht zwingend korrigieren.

Das erklärt eine Eigenheit des Bračer Marktes: Ein Haus kann gleichzeitig touristisch erfolgreich vermietet, zu einem exorbitanten Preis zum Verkauf angeboten und dennoch über Jahre nicht verkauft werden.

Die touristische Rendite maskiert in diesem Fall ein Absorptionsproblem des Immobilienmarktes.

Mit steigenden Immobiliensteuern, höheren Unterhaltungskosten, verschärfter Regulierung und einer möglicherweise stärker preissensiblen touristischen Nachfrage wird dieses Auffangmodell jedoch fragiler.

Dann muss sich der ursprüngliche Investitionsentscheid neu bewähren.

Und genau an diesem Punkt entscheidet der Kunde.

Nicht der Bauherr.

Nicht der Architekt.

Nicht die Baugenehmigung.

Nicht der Maklerpreis.

Sondern der Käufer, der für genau dieses Haus an genau diesem Ort einen tatsächlich verfügbaren Geldbetrag zahlen soll.

Die langfristige Gefahr für Brač besteht deshalb weniger in einem allgemeinen Preisverfall als in einer wachsenden Zahl **falsch positionierter Immobilien**, deren aufgerufener Preis, architektonische Gestaltung und touristische Renditeerwartung nicht mehr mit der realen Nachfrage zusammenpassen.

Aus solchen Objekten können gestrandete Ferienimmobilien werden.

Sie bleiben physisch bestehen.

Sie haben Landschaft verbraucht.

Sie erzeugen laufende Kosten.

Aber das ursprüngliche wirtschaftliche Modell trägt nicht mehr.

Für die Insel wäre dies doppelt problematisch: privates Kapital wäre fehlallokiert worden, während gleichzeitig irreversibler Landschafts- und Infrastrukturverbrauch entstanden wäre.

Deshalb sollte die Immobilienpolitik auf Brač künftig nicht nur fragen, **wo noch gebaut werden darf**.

Sie sollte stärker fragen, **was dort gebaut wird, für wen es gebaut wird und ob für dieses Produkt tatsächlich eine langfristig tragfähige Nachfrage besteht.**

Der entscheidende Maßstab einer nachhaltigen Immobilienentwicklung ist nicht die Zahl erteilter Baugenehmigungen und auch nicht der höchste momentan aufgerufene Quadratmeterpreis.

Er ist die dauerhafte Nutzungs- und Marktfähigkeit des geschaffenen Bestandes.

Oder, weniger technisch formuliert:

Ein gutes Immobilienprojekt ist nicht das Haus, das dem Bauherrn am besten gefällt. Es ist das Haus, für das auch nach Fertigstellung noch jemand bereit ist, den verlangten Preis zu bezahlen.

Quellen und Anmerkungen

[1] Hauspreisindex 2026. Kroatisches Statistikamt, *House Price Indices, First Quarter of 2026*: Gesamtmarkt +14,3 Prozent gegenüber Q1 2025, Adriaküste +12,6 Prozent, bestehende Wohnimmobilien +16,1 Prozent.

[2] Marktliquidität Q1 2026. Zahl der verkauften Wohnimmobilien –42,2 Prozent gegenüber Q1 2025; Transaktionswert –35,4 Prozent. Die Werte gelten landesweit und sind nicht Brač-spezifisch.

[3] Amtliche Immobilienmarktübersicht. Das kroatische Bauministerium veröffentlicht gemeinsam mit dem Wirtschaftsinstitut Zagreb die jährliche, auf tatsächlichen Markt- und Vertragsdaten beruhende Übersicht des Immobilienmarktes.

[4] Sutivan – Angebotspreise. CroReal, Datenstand 17. August 2026: aktuell angebotene Häuser Median 4.461 €/m² bei 36 Beobachtungen, typische Spanne 2.404–8.274 €/m². Apartments 3.839 €/m² bei lediglich fünf Beobachtungen. Es handelt sich ausdrücklich um Angebotspreise.

[5] Brač – Angebotspreise. CroReal, Datenstand 8. August 2026: Häuser 4.154 €/m², Apartments 4.090 €/m² im Median der aktuellen Angebote.

[6] Splitska. CroReal, Datenstand 10. Juli 2026: Häuser Median 3.261 €/m², typische Spanne 1.667–4.221 €/m². Damit sind mehr als 4.000 €/m² im oberen Angebotssegment belegt, nicht jedoch als Ortsmedian.

[7] Sutivan – aktive gegenüber historischen Inseraten. Historische 2026er Hausangebote Median 5.797 €/m², aktueller aktiver Bestand 4.461 €/m². CroReal weist ausdrücklich auf die eingeschränkte Vergleichbarkeit und die Tatsache hin, dass es sich nicht um realisierte Transaktionspreise handelt.

[8] Erschwinglichkeit. Bol, Sutivan, Postira und Milna gehören nach der amtlichen Immobilienmarktanalyse zu den 28 kroatischen Gemeinden, in denen ein Quadratmeter Wohnraum mehr als 30 Prozent des durchschnittlichen jährlichen lokalen Nettoeinkommens kostet.

[9] Baumaterialien. DZS, Juni 2026: Produzentenpreise für Baumaterialien +4,0 Prozent gegenüber Juni 2025 und +32,7 Prozent gegenüber dem Jahresdurchschnitt 2021.

[10] Kroatische Immobiliensteuer. Seit 2025 liegt der zulässige kommunale Satz grundsätzlich zwischen 0,60 und 8 €/m² Nutzfläche. Die Entscheidung des kroatischen Verfassungsgerichts von 2026 bezeichnet die effektive Steuerquote im Verhältnis zu typischen Immobilienwerten als vergleichsweise niedrig.

[11] Sutivan – Immobiliensteuer 2026. Die Gemeinde setzte den Satz zum 1. Januar 2026 auf 8 €/m² fest.

[12] Supetar/Splitska – historische Steuerentwicklung. Die Stadt Supetar weist in ihrer Begründung ausdrücklich darauf hin, dass der Ferienhaussteuersatz seit 2001 bei 1,99 €/m² gelegen hatte und für 2024 auf 5 €/m² angehoben wurde.

[13] Sutivan – frühere Pauschalbesteuerung touristischer Vermietung. Die Gemeinde setzte 2019 eine jährliche pauschale Einkommensteuer von 300 Kuna je Bett fest.

[14] Sutivan und Bol – heutige Pauschalbesteuerung. Für Sutivan gilt 2026 ein Satz von 100 € je Bett; Bol beschloss ebenfalls 100 € je Bett.

[15] Genehmigungsarbitrage am Beispiel Bol. Aktuelles Angebot eines rund 4.000-m²-Areal mit Projektdokumentation, sechs rechtskräftigen Baugenehmigungen für Villen und einer zusätzlichen Genehmigung für die Straße; pro Einzelgrundstück einschließlich Projekt/Genehmigung werden 300.000 € verlangt.

[16] Änderungen genehmigter Projekte. Das kroatische Baugesetz erlaubt Änderungen und Ergänzungen einer Baugenehmigung; bei Änderungen der genehmigten Standortbedingungen beziehungsweise wesentlicher Anforderungen ist eine entsprechende Genehmigungsänderung erforderlich. Das Ministerium bestätigt zudem die Notwendigkeit einer Anpassung bei Investorenwechsel.

[17] Preisspreizung Brač. CroReal: aktuelle Hausangebote Median 4.154 €/m², typische Spanne 1.831–7.985 €/m².

[18] Kurzzeitvermietung in Mehrfamilienhäusern. Seit 2025 verlangt das kroatische Gesetz grundsätzlich die Zustimmung einer Zweidrittelmehrheit der Miteigentümer und zusätzlich aller direkt angrenzenden Eigentümer. Bestehende Vermieter haben eine Übergangsfrist von fünf Jahren. Die Regelung wurde 2026 verfassungsgerichtlich bestätigt.

[19] Gemeinschaftliche Instandhaltung. Das Gesetz erlaubt für kurzfristig vermietete Einheiten einen doppelt so hohen Beitrag zur gemeinschaftlichen Rücklage.

[20] Abhängigkeit von externer Nachfrage. Die geringe Wohnungerschwinglichkeit mehrerer Bračer Gemeinden dokumentiert, dass das aktuelle Preisniveau nicht allein aus lokaler Einkommensnachfrage erklärt werden kann.

[21] Angebotsliquidität Sutivan. Aktive und historische Angebotspreise unterscheiden sich erheblich; dies ist ein Hinweis auf die Notwendigkeit, Angebotspreis und Markträumung strikt auseinanderzuhalten.

[22] Rückläufige Transaktionen. Siehe Anm. 2.

[23] Gültigkeit von Baugenehmigungen. Das seit Januar 2026 geltende kroatische Baugesetz enthält zeitliche Gültigkeits- und Fertigstellungsfristen; für auf Grundlage des früheren Gesetzes erteilte gewöhnliche Genehmigungen gilt grundsätzlich eine sechsjährige Frist, soweit sie nicht bereits vorher erloschen sind.

[24] Steigender Carrying Cost. Sutivan verlangt 2026 8 €/m² Immobiliensteuer bei steuerpflichtigen Immobilien; der nationale gesetzliche Rahmen reicht bis 8 €/m².

[25] Höhere, aber weiterhin pauschale touristische Einkommensteuer. Sutivan und Bol liegen 2026 beziehungsweise seit der Reform bei 100 € je registriertem Bett. Der Betrag ist umsatzunabhängig und deshalb von der tatsächlichen Wirtschaftlichkeit des jeweiligen Vermietungsobjekts zu unterscheiden.

Vergleich Sylt/Tessin. Der vom Nutzer bereitgestellte Vergleichsartikel dokumentiert auf Sylt ein stark steigendes Verkaufsangebot älterer Ferienimmobilien, einen Generationswechsel, regulatorische Einschränkungen der touristischen Nutzung und eine beginnende Revision bisheriger Preisvorstellungen. Für das Tessin wird eine ähnliche alters- und erbbedingte Angebotsentwicklung beschrieben. Diese Fälle werden hier als Vergleichsszenario und nicht als Beleg für eine bereits identische Entwicklung auf Brač verwendet.