Chorvatsko se vrací do hledáčku Čechů

Chorvatsko letos pokračuje v silné turistické sezoně. Celková návštěvnost neroste dramaticky, výrazněji se ale vracejí čeští turisté. Za prvních sedm měsíců letošního roku jich do Chorvatska přijelo meziročně o více než 6,2 % a počet jejich přenocování vzrostl o 5,7 %. Podobný trend sledujeme také na trhu s nemovitostmi.

Chorvatsko v posledních letech poněkud ustoupilo z pozornosti českých kupujících nemovitostí. Zatímco ještě před několika lety patřilo mezi nejvyhledávanější zahraniční destinace, rostoucí ceny, omezenější nabídka a nástup dalších atraktivních trhů způsobily, že se zájem českých investorů postupně více rozložil mezi další země.

V předchozích letech Itálie v návštěvnosti českých turistů předstihla Chorvatsko a bylo zajímavé sledovat, jak se tento posun postupně promítá i do zájmu o nemovitosti. Turistická návštěvnost samozřejmě není přímou úměrou k realitní poptávce, určitá souvislost mezi oběma trendy ale existuje – a letošní čísla naznačují, že se část pozornosti českých klientů může k Chorvatsku opět vracet.

Chorvatsko si i v letošní sezoně drží vysokou návštěvnost

Podle nejnovějších údajů chorvatského systému eVisitor zaznamenalo Chorvatsko od ledna do konce července 2026 přibližně **12,4 milionu turistických příjezdů a 59,1 milionu přenocování**. Meziročně tak počet příjezdů i přenocování vzrostl přibližně o 1 %.

Nejde tedy o žádný dramatický růst celého trhu. Spíše o potvrzení toho, že

Chorvatsko si i v roce 2026 udržuje velmi silnou turistickou poptávku navzdory změnám v cestovním chování, rostoucí konkurenci dalších středomořských destinací i vyšší cenové hladině.

Podle Chorvatské turistické centrály (HTZ) byl letošní červenec nejlepším červencem za poslední dva roky. Samotný červenec přinesl přibližně 4,7 milionu příjezdů a 29,6 milionu přenocování.

Češi se do Chorvatska vracejí rychleji než ostatní

Mnohem zajímavější je pohled na jednotlivé zdrojové trhy.

Česká klientela letos roste výrazně rychleji než chorvatský turistický trh jako celek. Podle aktuálních údajů HTZ vzrostl za prvních sedm měsíců počet příjezdů českých turistů meziročně o **6,2 %** a počet jejich přenocování o **5,7 %**. Jen v červenci byl počet českých příjezdů vyšší o **13,5 %** a počet přenocování o **8 %** oproti stejnému měsíci roku 2025.

Za leden až červenec tak Češi v Chorvatsku uskutečnili více než **3 miliony přenocování**.

Česká republika se tím řadí mezi nejvýznamnější zahraniční zdrojové trhy Chorvatska. Současně jde o jeden z trhů, který letos roste výrazně rychleji než celková turistická návštěvnost země.

Chorvatská turistická centrála letošní vývoj dokonce označuje za **„velký návrat českých a maďarských turistů“**.

To neznamená, že se český trh vrací k nějakému historickému rekordu. Je to ale poměrně jasný signál, že **Chorvatsko znovu získává část pozornosti českých cestovatelů**.

Turisté nejsou automaticky kupující. Určitá souvislost ale existuje

Turistická návštěvnost samozřejmě není přímým měřítkem zájmu o nákup nemovitostí. **Růst počtu turistů o určité procento neznamená, že o stejné procento vzroste poptávka po apartmánech nebo domech.**

Mezi oběma trhy ale určitá korelace existuje.

Silná a stabilní turistická návštěvnost je jedním z faktorů, které podporují atraktivitu nemovitosti v dané lokalitě. Pro část kupujících je důležitá z pohledu investice s možností krátkodobého pronájmu, jiní si dané místo nejprve oblíbí během turistických návštěv a teprve následně zde začnou uvažovat o pořízení nemovitosti. Zároveň turistická návštěvnost zvyšuje atraktivitu destinace i pro vlastní využití, protože kupující obvykle hledá místo, které má dostatečnou infrastrukturu, služby a dlouhodobě silnou poptávku.

Na samotný zájem o koupi působí také **ceny nemovitostí, jejich dostupnost, očekávaný výnos z pronájmu, podmínky financování, legislativa nebo konkrétní kvalita a poloha nemovitosti**.

Proto je vhodnější turistická data chápat jako **jeden z důležitých fundamentů realitního trhu**, nikoli jako jeho přímý předstihový ukazatel.

A právě v tomto kontextu jsou aktuální výsledky zajímavé.

„Chorvatsko jsme začali vnímat spíše jako výběrovou destinaci“

“V posledních letech se Chorvatsko posunulo z pozice univerzální volby do role spíše výběrové destinace. Rostoucí ceny a omezenější nabídka vedly k tomu, že kupující začali aktivně srovnávat s jinými trhy. Zároveň se částečně vyčerpal potenciál kupujících především ze starší generace,.která má k zemí silnou vazbu a byla zvyklá sem jezdit od mládí. V roce 2026 ale na našich interních datech vidíme, že se zájem českých klientů o Chorvatsko opět zvedá. Není to divoký boom jako dříve, ale spíše vědomý návrat k prověřenému trhu, který si zachovává svou sílu,” říká Jan Rejcha, CEO společnosti Rellox.

Podle aktuálních dat Relloxu se totiž oživení turistického trhu promítá také do zájmu českých klientů o chorvatské nemovitosti.

Nejde o návrat k situaci, kdy Chorvatsko automaticky zvažoval téměř každý zájemce o nemovitost u moře. Zájem se ale podle interních dat Relloxu znovu zvyšuje.

A právě kombinace obou trendů je zajímavá: zatímco turistická data potvrzují, že Chorvatsko zůstává velmi silnou destinací a česká klientela letos roste rychleji než celkový trh, data z realitního trhu ukazují obnovený zájem českých kupujících.

Nejde jen o Čechy

Pozitivní vývoj je patrný také u některých dalších středoevropských trhů.

Například maďarská klientela vzrostla za prvních sedm měsíců v počtu přenocování o více než 7 %. Italský trh rostl přibližně o 2,6 %. Naopak některé tradičně velmi silné trhy byly stabilní nebo mírně klesaly – například v případě německých turistů byl zaznamenán pokles přenocování o přibližně 1,4 % a u rakouských dokonce o 4,6 %.

Letošní vývoj tak není příběhem plošného růstu všech zahraničních trhů. **Mění se spíše jejich struktura a význam jednotlivých zdrojových zemí.**

Český trh přitom patří mezi ty, které letos rostou nejrychleji.

Chorvatsko není zpět kvůli jednomu číslu

Aktuální statistiky proto nelze interpretovat jako důkaz, že český trh s chorvatskými nemovitostmi čeká nový boom.

Ukazují ale něco jiného a možná důležitějšího. **Chorvatsko si i v roce 2026 udržuje velmi vysokou turistickou návštěvnost. Česká klientela se vrací rychleji než celkový turistický trh a podle dat Relloxu se současně zvyšuje také zájem českých klientů o místní nemovitosti.**

Turistická návštěvnost sama o sobě realitní poptávku neurčuje. Je ale jedním z faktorů, které vytvářejí její dlouhodobý základ.

To je důležité zejména v situaci, kdy se Chorvatsko v posledních letech stalo **výrazně dražší a selektivnější realitní destinací**. Aktuálně jsme svědky situace, kdy klesá počet transakcí, ale ceny dále rostou. Pro kupujícího tak dnes nejde o otázku, zda „koupit v Chorvatsku“. Mnohem důležitější je **kde, co a za jakých podmínek koupit**.

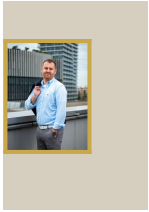
„Dnes už Chorvatsko vyžaduje mnohem pečlivější výběr“

„Dnešní kupující už nepoptává 'prostě něco u moře v Chorvatsku'. Trh výrazně dospěl a s ním i nároky klientů. Mnohem pečlivěji se posuzuje konkrétní mikrolokalita, standard stavby i reálnost případného budoucího výnosu z

pronájmu. Vysoká turistická návštěvnost regionu je skvělý základ, ale sama o sobě z nemovitosti dobrou investici neudělá. I proto máme vypracované detailní datové profily jednotlivých lokalit, které kombinují vývoj cen nemovitostí, informace o turistické návštěvnosti, místních sazbách daně z nemovitostí a dalších klíčových ukazatelů. Díky těmto datům dokážeme klientům pomoci s výrazně efektivnějším a podloženým rozhodováním. Klíčem k úspěchu je dnes zkrátka přísná selekce a výběr projektu, který dává ekonomický smysl i při současných vyšších cenách," vysvětluje Peter Forgács, specialista Relloxu na chorvatský realitní trh.

Chorvatsko tak podle všeho nezažívá nový plošný realitní boom. Po období, kdy se pozornost českých kupujících přesouvala k jiným zahraničním trhům, se ale vrací mezi destinace, které stojí za to znovu sledovat. Zároveň už ale Chorvatsko nelze považovat za destinaci s výrazně levnějším realitním trhem.

RELLOX
International Properties



Jan Rejcha

Jan Rejcha je zakladatelem a majitelem Relloxu. V roce 2004, po vstupu České republiky do EU, vedl jednání se zahraničními institucemi a autoritami o podmínkách investic českých fyzických osob do nemovitostí v rámci EU (volný pohyb kapitálu vs. reciproční bilaterální dohody mezi ČR a danou zemí). Jako první představil českým investorům možnost přímé investice do nemovitostí ve Španělsku, Chorvatsku, Rakousku, Itálii a dalších zemích. Jan Rejcha je pravidelně citován v médiích, jako jsou Forbes, Hospodářské noviny, Ekonom, CzechCrunch, Newstream a další, vystupuje také jako host v odborných pořadech a podcastech zaměřených na zahraniční investice a realitní trhy.

Peter Forgács

Peter se specializuje na nemovitostí v nejatraktivnějších lokalitách střední a jižní Evropy – zejména v Chorvatsku na pobřeží Jadranu, na Slovensku, v Maďarsku a v rychle se rozvíjející Černé Hoře, která si získává stále větší oblibu mezi turisty i investory.