



Co nového ve Španělsku?

PROČ ŠPANĚLSKO • JAK NA TO • AKTUÁLNÍ PROJEKTY • KONTAKTY

ŘÍJEN 2024

Broker[®]
Consulting

Costa del Sol: Slunce, pláže a... lyžování? Ano, opravdu!

Pokud komunikujete s klienty, kteří se zajímají o nemovitosti na Costa del Sol, nezapomeňte zmínit jeden překvapivý fakt, který je může nadchnout – kromě slunečného počasí a nádherných pláží si zde mohou i parádně zalyžovat! To je skvělý argument pro ty, kteří chtějí nejen letní, ale i zimní radovánky na jednom místě.

Jen dvě hodiny jízdy od Slunečného pobřeží se rozprostírá pohoří Sierra Nevada, domov nejjihnějšího lyžařského střediska v Evropě. Pro klienty, kteří milují lyžování a zároveň si chtějí užít příjemné klima, to může být rozhodující faktor pro nákup nemovitosti. Skiareál v Sierra Nevadě má ideální podmínky pro zimní sporty od listopadu až do dubna. Klientům určitě vyzdvihněte, že ráno mohou sjíždět zasněžené svahy pod andaluským sluncem, odpoledne relaxovat na pláži a večer si vychutnávat skvělé španělské jídlo a pití v nějaké stylové restauraci.



Lyžování na Costa del Sol

Andaluské pohoří Sierra Nevada se může pochlubit vrcholem Mulhacén (3479 metrů), kde samotné lyžařské středisko leží v nadmořské výšce od 2100 do 3300 metrů. Sierra Nevada nabízí sjezdovky pro všechny úrovně lyžařů. Naprostým začátečníkům poslouží skvěle zelené sjezdovky pro první krůčky na lyžích, mírně pokročilým jsou určeny ty modře značené, které poskytují širší a delší tratě s mírným sklonem, a pro zkušenější lyžaře jsou zde červené sjezdovky, které jsou strmější. Skutečný adrenalin zažijí zkušenější lyžaři na černých sjezdovkách, které jsou ovšem technicky velmi náročné. Celkem středisko nabízí přes 100 kilometrů sjezdovek, ke kterým lyžaře vyvezou moderní lanovky. Kromě sjezdového lyžování jsou zde vhodné podmínky i na snowboarding, běžky nebo jízdu na sněžných skútrech. Dechberoucí je tu také výhled na Středozemní moře, a když je dobré počasí, svoji krásu ukáže i vzdálené pobřeží Afriky.

A co nelyžaři?

V Sierra Nevadě najdou klienti i několik skvělých možností, kde zrelaxovat a užít si wellness procedur. Většina hotelů a resortů v oblasti Pradollano má vlastní wellness centra se saunami, vířivkami, parními lázněmi či masážemi. Některé resorty mají veřejně přístupná relaxační centra s bazény a procedurami. Nevšední zážitek poskytnou také termální lázně v oblasti Granada. Z Costa del Sol se dá do Sierra Nevady dostat nejlépe autem. Cesta z Málagy trvá asi dvě hodiny a projíždí se nádhernou krajinou andaluských vesniček a horských průsmyků. Jinak zde funguje také autobusové spojení z Málagy nebo Granady, které natěšené lyžaře a snowboardisty dopraví přímo do střediska. Představte tedy svým klientům nevšední benefit v podobě lyžování na Costa del Sol. Pokud mají děti nebo rádi tráví dovolenou aktivně, kombinace moře a hor může být přesně tím, co hledají.



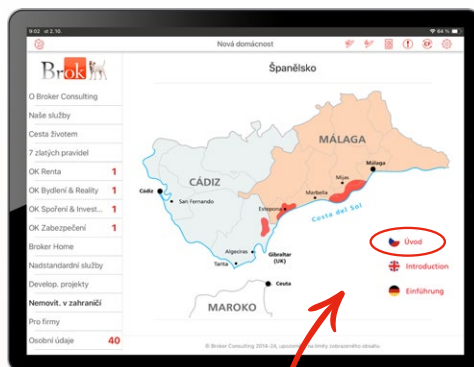
V Brokovi nově najdete výsledky průzkumu

Zaměřuje se na **atraktivitu** tuzemských a zahraničních nemovitostí.

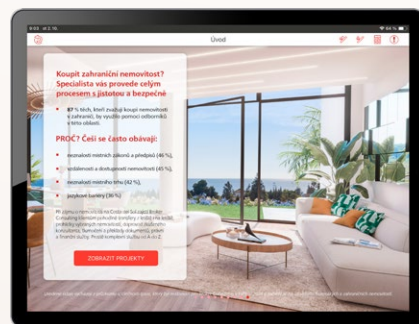
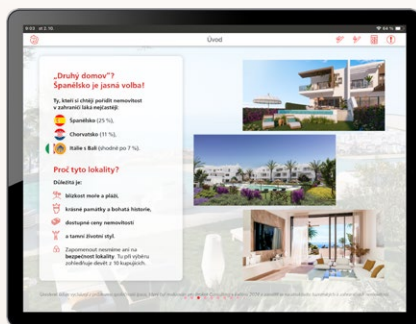
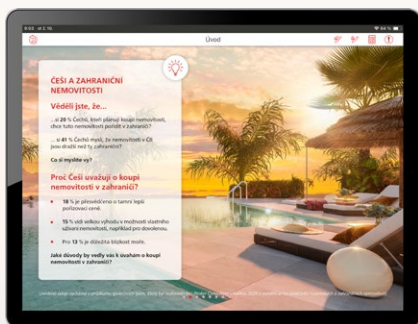
„Druhý domov“? Španělsko je jasná volba!

Ty, kteří si chtějí pořídit nemovitost v zahraničí, láká nejčastěji:

- Španělsko (25 %),
- Chorvatsko (11 %),
- Itálie s Bali (shodně po 7 %).



To a **mnohem více** z průzkumu naleznete **v Brokovi** v sekci – Nemovitosti ve Španělsku – **Úvod**.



V minulých dílech jste si mohli přečíst:

- ☀ Co znamená aktivní realitní služba (březnové vydání)
- ☀ Jaké jsou rozdíly mezi developerským projektem a starší nemovitostí (dubnové vydání)
- ☀ Kdo bydlení na Costa del Sol nejčastěji vyhledává (květnové vydání)
- ☀ Co vše obnáší zkoušky na KAM (červnové vydání)
- ☀ Jak propagujeme realitní aktivity ve Španělsku na sociálních sítích (červencové vydání)
- ☀ Jak svým klientům nabízet Španělsko (srpnové vydání)
- ☀ Jak pracovat s motivací klientů (zářijové vydání)

Proč by měl klient uvažovat o koupi nemovitosti na Costa del Sol?

- možnost diverzifikace realitního portfolia
- **příležitost pořídit si na období renty nemovitost u moře**
- byty a domy **různých velikostí a dispozic**
- **skvělé spojení** Praha – Málaga
- až **300 slunečných dní** v roce
- **celoroční turistická sezóna** – celoroční možnost generování cash-flow
- **krásná lokalita, bezpečí, klid a komfortní zázemí**
- Costa del Sol = Costa del Golf – v oblasti najdeme více než **70 golfových hřišť**
- vymahatelnost práva EU
- úřední jazyk je **španělština, ale bez problémů se domluvíte anglicky**

Možnosti sportovního vyžití:



golf



lyžování

lyžařská střediska v pohoří Sierra Nevada nabízí díky vysoké nadmořské výšce ideální podmínky pro zimní sporty od listopadu do dubna



jízda na koni a koňské polo



horolezectví



vodní sporty

jachting, kite surfing, windsurfing, potápění



tenis a padel tenis

lze hrát po celý rok venku



horská turistika



cykloturistika



rybaření

Proč koupit nemovitost ve Španělsku s Broker Consulting?

Klienti mohou snít a my se staráme – práce a administrativa je totiž na nás.

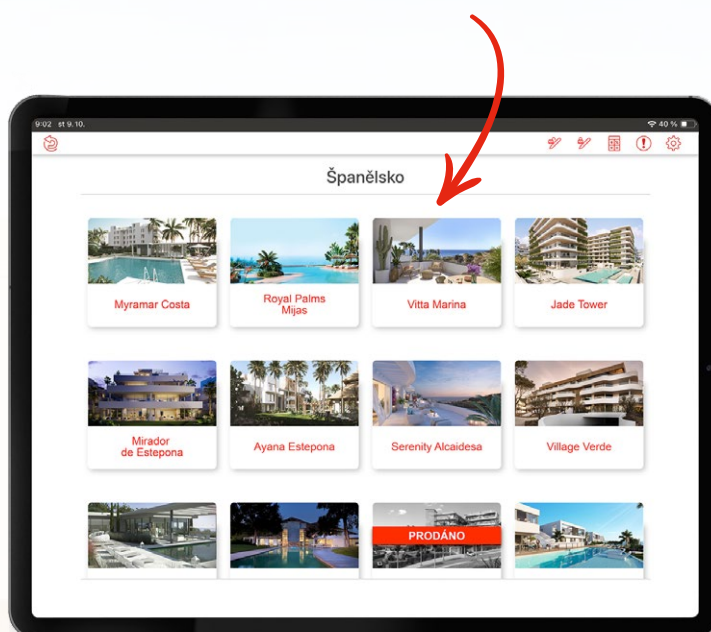
- Španělsko jsme vybrali jako destinaci, se kterou máme největší zkušenost a můžeme garantovat **bezpečný proces nákupu**.
- **Nabízíme aktivní realitní službu** = komplexní servis od A do Z.
- Klientům jsme **vždy po boku** – od prvního setkání s developerem až po faktické předání klíčů.
- Pomůžeme s **výběrem nejvhodnější nemovitosti**.
- Domluvíme **osobní prohlídku** a postaráme se o její bezproblémový průběh.
- **Zařídíme** veškerou administrativu, komunikaci s místním advokátem, překlady písemných dokumentů i tlumočení na místě.
- Spolupracujeme s **developery s dlouholetou tradicí** a silným postavením na místním realitním trhu.
- V naší nabídce najdete **projekty té nejvyšší kvality** s vysokými standardy.

Projekty v nabídce **Broker Consulting**



Většinu zasmluvněných developerských projektů ve Španělsku najdete v aplikaci Brok, v sekci Nemovitosti v zahraničí. Klientům tedy můžete snadno – formou stručné obrazové prezentace – představit možnosti a lokality, které jsou k dispozici. K předání kontaktu stačí: vyplnit krátký kontaktní formulář (jméno, telefon a e-mailovou adresu zájemce), zvolit key account managera (realitního specialistu) a odeslat. Potvrzení se odešle zájemci i vám, aby všechny strany měly přehled.

Vyzkoušejte to!



Přehled nemovitostí



1. Ayana Estepona



9. Royal Palms Mijas



2. Mirador de Estepona



10. Lomas del Higuerón



3. Village Verde



11. Higuerón South Residences



4. The Collection



12. North Residences Apartments & Villas



5. Serenity Frontline Golf Homes



13. 16+ Collection



6. Myramar Costa



14. Villa Sena



7. Jade Tower



15. Valley Collection



8. Vitta Marina



16. Med Two Collection

Přehled nemovitostí



17. Wave Collection



25. Atica Homes



18. Alya Mijas



26. Rayos del Sol



19. Sunset Bay Estepona



27. Mijas Sea Views



20. Carat Sky Villas



28. Seaviews Reserve



21. Evergreen Homes



29. Pine Valley Villas



22. Célere Sunrise



30. ISEA Estepona



23. Soleia Living el Chaparral



31. One80 Collection



24. Alcaidesa Homes



32. Mala Kai Resort

Přehled nemovitostí



33. Arrecife



41. Sunway
Residence



34. Etherna
Homes



35. Mesas
Homes II



36. Célere Sea
Views



37. Baysides
Homes



38. Royal Park
Residences



39. Waterfall
Residences



40. Alcazaba
Lagoon

JAK NA TO?

Jak to celé probíhá s klientem?

- Navažte **kontakt** s klientem.
- Spojte se s Key account manažerem (KAM) dle vlastní volby (napřímo, nebo prostřednictvím aplikace Brok).
- Absolvujte **osobní schůzku nebo Zoom** (klient, KAM, spolupracovník).
- Společně s KAM seznamte klienta s podklady souvisejícími s nemovitostmi a s procesem koupě:
 - a) **celkovými náklady** na pořízení nemovitosti,
 - b) **dalšími poplatky souvisejícími** s vlastnictvím,
 - c) **možnostmi financování,**
 - d) **poplatky za správu** a dalšími službami.
- Key account manažer zjistí **dostupnost nemovitosti**.
- Klient a KAM **podepisují Smlouvu** o poskytování služeb (aktivní realitní služba).
- Následuje **cesta do Španělska s klientem**, prohlídka projektu.
- Realizuje se **AML** s klientem, podepisuje se **rezervační smlouva** mezi klientem a developerem a klient hradí **1. splátku kupní ceny ve výši 30 %**.
- Konzultace a výběr vybavení** nemovitosti pro klienta.
- Vyřízení registračního čísla NIE** (nejpozději k podpisu kupní smlouvy).
- Podpis kupní smlouvy a úhrada zbylé části kupní ceny.**
- Předání nemovitosti** (developer, KAM).

Co musím splnit, abych se mohl/a stát také **Key account managerem?**

1



Koupil jsem nebo prodal (já nebo můj klient)
nemovitost ve Španělsku.

2



Vládnu **angličtinou nebo španělštinou**
slovem i písmem.

3



Absolvoval jsem **interní certifikaci** (zkoušku)
Broker Consulting.

Pozn.: Jednotlivé podmínky musí být splněny v daném pořadí.

Podmínkou pro certifikaci na KAM pro prodej nemovitostí ve Španělsku je získání platné plné moci od Broker Consulting, která uchazeče opravňuje k realitnímu zprostředkování pro Broker Consulting v rámci České republiky.

Koupě nemovitosti ze sekundárního trhu ve Španělsku

Nevybral si klient z nabídky developerských projektů?

Je tu také možnost zprostředkování koupě nemovitosti ze sekundárního trhu. Na tyto nemovitosti umíme v Broker Consulting pomoci vyřídit i hypotéku.

Orientační schéma postupu v případě, když má klient zájem o koupi nemovitosti ze sekundárního trhu

- 1** Předějte kontakt na klienta KAMovi.
- 2** Klient zadá své požadavky na nemovitost.
- 3** KAM vybere vhodné nemovitosti (připraví více nabídek odpovídajících zadání).
- 4** Klient si vybere a KAM domluví osobní prohlídku a absolvuje ji s klientem.
- 5** KAM ověří dostupnost předvybraných nemovitostí a podmínky spolupráce s realitní kanceláří.
- 6** Při realizaci prodeje seznámí KAM klienta s postupem procesu koupě (stejný jako u developmentu).
- 7** Klient a KAM podepisují Smlouvu o poskytování služeb (aktivní realitní služba).
- 8** Realizuje se AML s klientem, podepisuje se rezervační smlouva mezi klientem a realitní kanceláří ve Španělsku.
- 9** Vyřízení registračního čísla NIE (nejpozději k podpisu kupní smlouvy).
- 10** Podpis kupní smlouvy.
- 11** Převod peněz.
- 12** Převod na katastru nemovitostí a předání koupené nemovitosti.
- 13** Vyplacení provize.

Pozn.: Uvedený postup je pouze hrubým popisem pravděpodobného scénáře. Každý případ je nutné řešit individuálně se zvoleným Key account manažerem.

Výhody koupě nemovitosti z druhé ruky



rychlost získání nemovitosti



široký výběr nemovitostí
(garsonka, apartmán, penthouse, dvojdoměk, vila...)



ihned k nastěhování



nemovitosti se často prodávají zařízené nábytkem



turistická licence

nemovitosti již většinou mají přidělenou turistickou licenci = lze je pronajímat

Proč s Broker Consulting?

- Na nemovitosti ze sekundárního trhu **umíme pomoci vyřídit hypotéku**.
- **Destinace kdekoli** (téměř v každém městečku) **na pobřeží Costa del Sol**.
- Spolupráce KAM se **španělskými realitními kancelářemi** (dostupnost aktuálních nabídek)

DEVELOPERSKÝ PROJEKT



Příklad:
 provize za prodej 5 %
 KAM 2,5 %,
 tipující spolupracovník 2,5 %



SEKUNDÁRNÍ TRH



Příklad:
 provize za prodej 5 %
 KAM 1,25 %,
 tipující spolupracovník 1,25 %,
 místní realitní kancelář 2,5 %

Kontakty KAM pro prodej nemovitostí ve Španělsku



Radim Štantejský
 ☎ 602 366 095
 ✉ radim.stantejsky@bcas.cz

45 REZERVACÍ

28 341 BODŮ



Jitka Podlisková
 ☎ 776 654 929
 ✉ jitka.podliskova@bcas.cz

41 REZERVACÍ

18 707 BODŮ



Miroslav Mikeš
 ☎ 731 449 475
 ✉ miroslav.mikes@bcas.cz

30 REZERVACÍ

6 539 BODŮ



Václav Velešík
 ☎ 733 316 327
 ✉ velesik@bcas.cz

12 REZERVACÍ

3 712 BODŮ



Petr Hušek
 ☎ 731 539 222
 ✉ petr.husek@bcas.cz

3 REZERVACE

240 BODŮ



Milan Dvořák
 ☎ 602 118 000
 ✉ milan.dvorak@bcas.cz

2 REZERVACE

667 BODŮ



Martina Lipoldová
 ☎ 605 211 146
 ✉ martina.lipoldova@bcas.cz

1 REZERVACE

108 BODŮ



Soňa Husáková
 ☎ 605 257 346
 ✉ sona.husakova@bcas.cz

0 REZERVACÍ

0 BODŮ



Jan Mrázek
 ☎ 608 124 123
 ✉ jan.mrazek@bcas.cz

0 REZERVACÍ

0 BODŮ

U každého KAM je uveden počet rezervací španělských nemovitostí a dosažené bodové výsledky za období květen 2023 – srpen 2024.