



Co nového ve Španělsku?

PROČ ŠPANĚLSKO • JAK NA TO • AKTUÁLNÍ PROJEKTY • KONTAKTY

LISTOPAD 2024

Broker[®]
Consulting

Kampaň Taste of Spain cílí na ty, kteří se nebojí létat

Prodeje nemovitostí na Costa del Sol utěšeně narůstají a stávají se stále významnější součástí firemního produktového portfolia. Nejen v pokrytí potřeb a cílů našich klientů, ale i z hlediska podílu na celkovém obratu společnosti. Není tedy divu, že službu s tak mimořádně rychlým a úspěšným náběhem chceme představit i těm, kteří zatím našimi klienty nejsou. Protože právě koupě apartmánu ve Španělsku může být přesně tím momentem, který to změni.

Potenciální zájemci o tento specifický „realitní produkt“ mají jedno společné. Jsou to lidé, kteří hodně cestují, na zahraničních návštěvách se dokáží cítit jako doma a pohyb po Evropě i jinde jim nečiní sebemenší obtíže. Často využívají služeb leteckých společností, což je pro ně přirozený způsob dopravy z místa na místo. Tato prostá úvaha stála u zrodu myšlenky přiblížit naši nabídku pasažérům odlétajícím z Letiště Václava Havla, a sice se speciálním důrazem na zákazníky celé skupiny Smartwings.



Zásah v odletové hale

Kampaň, interně pojmenovaná podle jednoho z vizuálů jako Taste of Spain, odstartovala v říjnu na Terminálu 2. Zvolili jsme sadu osmi 80palcových digitálních reklamních obrazovek v prstu D, uprostřed duty free zóny. Zasahujeme tam tedy 100 procent českých cestujících, kteří odlétají do zemí Schengenského prostoru. Kromě pasažérů Smartwings se zde pohybují i pasažéři dalších leteckých společností, například Lufthansy, RyanAir, German Wings, KLM apod. Videospot se španělskou tematikou trvá 10 vteřin a jeho smyslem je vytvořit rychlou a přímou zkratku: Koupě nemovitostí na Costa del Sol = Broker Consulting. Už jste ho viděli?

Palubní časopis v každém opěradle

Kombinací PR textu a inzerce na stránkách magazínu MyWings, který je distribuovaný v letadlech Smartwings, jsme zvolili jako vhodnou formu oslovení Čechů, kteří si rádi krátí čas čtením na palubě. Letadla Smartwings létají z Prahy, Brna, Ostravy, Pardubic, Karlových Varů a Českých Budějovic do 80 destinací ve 20 zemích. Od listopadu 2024 až do ledna 2025 tedy oslovíme přibližně 850 tisíc cestujících, přičemž v těchto zimních měsících lze očekávat ekonomicky silnější čtenáře než během léta. Naš text komunikuje Costa del Sol jako skvělou destinaci pro druhý domov Čechů i Slováků u moře a služby Broker Consulting jako spolehlivou cestu za naplněním takového záměru.

Co z toho vyplývá pro vás?

Řada cestujících, mezi nimiž se jistě najdou i vaši klienti, bude sycena informacemi o možnosti bezpečné koupě nemovitostí ve Španělsku. Budou v kontaktu s naší značkou a budou mít menší obavy udělat rozhodnutí, o kterém se donedávna neodvažovali ani snít. Čekají na jediné: na váš telefonát nebo e-mail a pozvání na schůzku. Nepropástejte tohle období a jděte svému obchodnímu úspěchu naproti. Vaši klienti vám budou vděční.

*Michal Zátka,
vedoucí oddělení marketingu*

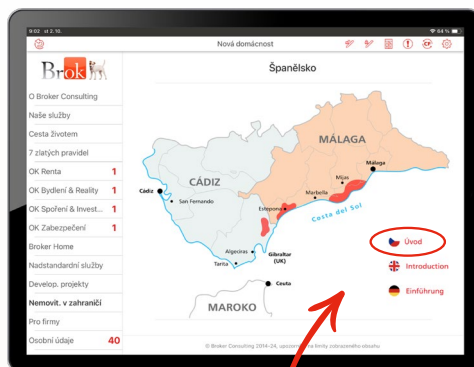
V Brokovi najdete výsledky průzkumu

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

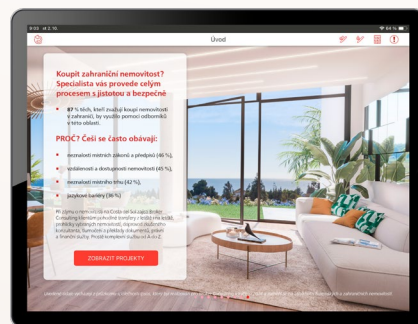
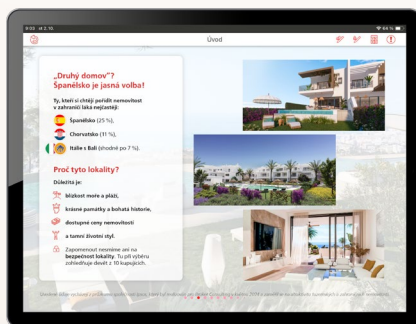
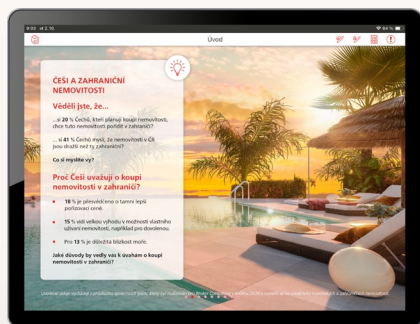
„Druhý domov“? Španělsko je jasná volba!

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)
- ☀ Jaké je lyžování na Costa del Sol (říjnové 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.

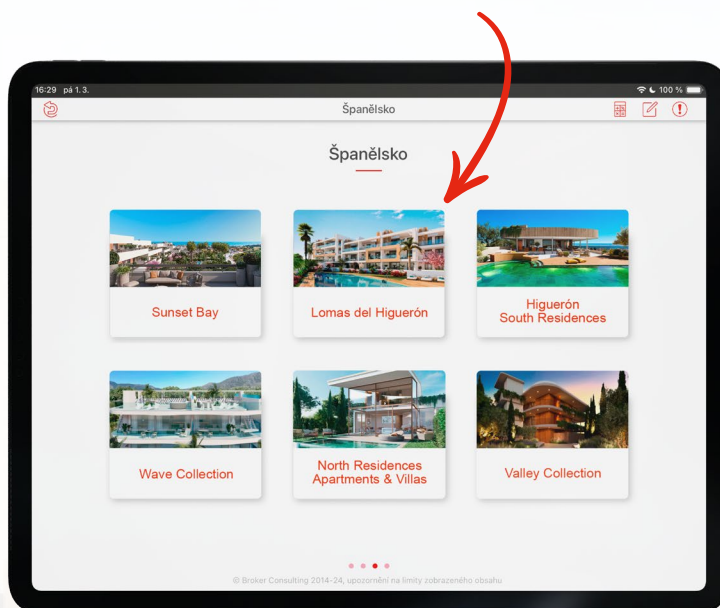
- Španělsko jsme vybrali jako destinaci, se kterou máme největší zkušenost a můžeme zajistit **bezpečný proces nákupu**.
- **Nabízíme aktivní realitní službu** = komplexní servis od A do Z.
- Klientům jsme **vždy po boku** – od prvního setkání s developerem až po faktické předání klíčů.
- Pomůžeme s **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 jediné: 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



2. Mirador de Estepona



3. Village Verde



4. The Collection



5. Serenity Frontline Golf Homes



6. Myramar Costa



7. Jade Tower



8. Vitta Marina



9. Royal Palms Mijas



10. Lomas del Higuerón



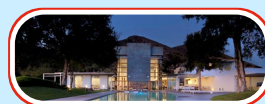
11. Higuerón South Residences



12. North Residences Apartments & Villas



13. 16+ Collection



14. Villa Sena



15. Valley Collection



16. Med Two Collection



17. Wave Collection



18. Alya Mijas



19. Sunset Bay Estepona



20. Carat Sky Villas



21. Evergreen Homes



22. Célere Sunrise



23. Soleia Living el Chaparral



24. Alcaidesa Homes

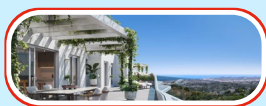


25. Atica Homes



26. Rayos del Sol

Přehled nemovitostí



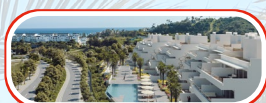
27. Mijas Sea Views



28. Seaviews Reserve



29. Pine Valley Villas



30. ISEA Estepona



31. One80 Collection



32. Mala Kai Resort



33. Arrecife



34. Eterna Homes



35. Mesas Homes II



36. Célere Sea Views



37. Baysides Homes



38. Royal Park Residences



39. Waterfall Residences



40. Alcazaba Lagoon



41. Sunway Residence



42. Aby Middle



43. Aby Upper



44. Amaranta living



45. Blue Marine



46. Blue View Heights



47. Blue Wave



48. Golden View



49. Isidora Living



50. Living Estepona

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.

Zájemce o výše uvedenou interní zkoušku je taktéž povinen doložit písemný příslib o pravidelném cestování do Španělska za účelem udržování aktivního prodejního úsilí, a to minimálně dvakrát za kalendářní měsíc.

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 a KAM podepisují **Smlouvu o poskytování služeb** (aktivní realitní služba).
- 5** KAM ověří dostupnost předvybraných nemovitostí a podmínky spolupráce s realitní kanceláří.
- 6** Klient si vybere a KAM domluví osobní prohlídku a absolvuje ji s klientem.
- 7** Při realizaci prodeje **seznámí KAM klienta s postupem procesu koupě** (stejný jako u developmentu).
- 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,
dvojdomek, 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 %

realitní kancelář

KAM



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

tipující spolupracovník

Kontakty KAM pro prodej nemovitostí ve Španělsku



Radim Štantejský

☎ 602 366 095

✉ radim.stantejsky@bcas.cz

48 REZERVACÍ

29 890 BODŮ



Miroslav Mikeš

☎ 731 449 475

✉ miroslav.mikes@bcas.cz

31 REZERVACÍ

7 379 BODŮ



Petr Hušek

☎ 731 539 222

✉ petr.husek@bcas.cz

5 REZERVACÍ

425 BODŮ



Martina Lipoldová

☎ 605 211 146

✉ martina.lipoldova@bcas.cz

2 REZERVACE

203 BODŮ



Jan Mrázek

☎ 608 124 123

✉ jan.mrazek@bcas.cz

0 REZERVACÍ

0 BODŮ



Jitka Podlisková

☎ 776 654 929

✉ jitka.podliskova@bcas.cz

43 REZERVACÍ

19 275 BODŮ



Václav Velešík

☎ 733 316 327

✉ velesik@bcas.cz

13 REZERVACÍ

3 784 BODŮ



Milan Dvořák

☎ 602 118 000

✉ milan.dvorak@bcas.cz

3 REZERVACE

745 BODŮ



Soňa Husáková

☎ 605 257 346

✉ sona.husakova@bcas.cz

0 REZERVACÍ

0 BODŮ

Nový KAM



Petr Janovský

☎ 420 602 501

✉ petr.janovsky@bcas.cz

0 REZERVACÍ

0 BODŮ

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