



Co nového ve Španělsku?

PROČ ŠPANĚLSKO • JAK NA TO • AKTUÁLNÍ PROJEKTY • KONTAKTY KAM

DUBEN 2024

Broker[®]
Consulting

Díl 4

Když se klient zeptá... Developerský projekt, nebo starší nemovitost?

Rozhodnutí mezi tím, zda si koupit ve Španělsku nemovitost v rámci developerského projektu, nebo tu, která už pár let stojí, není jedním z těch, o které si hodíme korunou. Každá možnost má své výhody a specifika a osloví jiné spektrum klientů. Proto je dobré si o nich něco málo říct.

Pokud se klient rozhodne pro developerský projekt na Costa del Sol, znamená to, že si pořizuje novou nemovitost s minimálními starostmi v průběhu mnoha let. Je to zkrátka investice do budoucnosti, do úžasného bydlení ve špičkových bytech, apartmánech nebo penthousech, navíc s nepřebernými možnostmi. Samozřejmě součástí tohoto bydlení jsou propracované technologie a služby, fitness centra, venkovní a někdy i vnitřní bazény, coworkingové prostory nebo restaurace. Moderní architektonické pojetí a vybavení přitahují klienty z různých zemí, často z Anglie, Finska, Švédska nebo Německa. Nemovitosti mají mezinárodní charakter a vše je zde řešeno ve vysokém nadstandardu, který se u nás rovná pětihvězdičkovým hotelům.

V KOMPLEXECH JE OPRAVDU VŠECHNO, A KDYŽ BUDE KLIENT CHTÍT, NEMUSÍ ZE SVÉHO DOMOVA TAKŘKA VYJÍT VEN, VŠE MÁ NADOSAH.



Dřívější etapy se vyplatí

Důležité je také vědět, že **s rostoucími cenami nemovitostí ve Španělsku se zvyšuje hodnota nemovitostí v rámci jednotlivých fází výstavby developerských projektů.**

To znamená, že když se klient zapojí do developerského projektu v jeho rané fázi, koupí si třeba apartmán v první etapě, může získat svoji vysněnou nemovitost za výrazně výhodnější cenu než ten, kdo vyčkává. Rozdíly jsou zde řádově ve vyšších desítkách procent. U developerského projektu je nezbytné počítat s dostatkem finančních prostředků, které se platí předem, respektive část může klient financovat hypotečním úvěrem sjednaným doma v České republice, pokud zde má i zástavu. Financování od španělských bank je možné také, ale tamní banky jsou ochotny poskytnout jej až těsně před dokončením projektu.



Sekundární trh



Na druhou stranu koupí stávajících nemovitostí preferují klienti, kteří chtějí okamžitě bydlet a nechtějí čekat na dokončení jejich vysněného bydlení v některém z developerských projektů. Finanční plánování je v tomto případě také flexibilnější, protože klienti mohou při splnění podmínek využít hypotečního úvěru jak v České republice, tak ve Španělsku.

Možnosti a podmínky financování mohou samozřejmě řešit s našimi Key account manažery pro Španělsko. Stávající nemovitosti už zkrátka stojí, existují, jsou současnost. Klienti si je mohou prohlédnout a takzvaně si na ně sáhnout. Vidí, v jakém okolí se vybraná nemovitost nachází, jak to tam žije v různou denní i noční dobu, mohou detailně prozkoumat okolí a poznat sousedy. A když mají klienti zájem vysloveně o solitérní vilku se zahradou nebo menší domek v klidné lokalitě, je výběr podobných nemovitostí ještě větší.

Na sever, nebo na jih?

Řada klientů, kteří se na nás ohledně španělských nemovitostí obracejí, také řeší, zda je lepší sever, nebo jih Slunečného pobřeží. Ti, kteří hledají městské prostředí, by se měli poohlížet po místech co nejbliž k Málaze, tedy na severu. Naopak klienty toužící po klidu a typickém španělském venkovském prostředí osloví zřejmě jižní část pobřeží. Vzhledem k rozmanitosti realitní nabídky ve Španělsku je důležité mít po ruce profesionály, tedy naše „KAMY“, kteří pomohou klientům najít nejlepší řešení a bydlení pro jejich individuální potřeby a životní styl.

AŽ UŽ SE TOTIŽ JEDNÁ O INVESTICI DO BUDOUCNOSTI V DEVELOPERSKÉM PROJEKTU, NEBO O OKAMŽITÝ NÁKUP V RÁMCI SEKUNDÁRNÍHO TRHU, SPOLUPRACOVAT SE SPOLEHLIVÝM PARTNEREM JE KLÍČEM K TOMU, ABY CELÝ OBCHOD PROBĚHL NA JEDNIČKU.

VILÉM PODLIŠKA

generální ředitel a předseda představenstva



V minulém díle jste si mohli přečíst:

- ☀ Jakou filozofii se řídíme v realitním byznysu
- ☀ Jak nově pracují naši key account manažeři
- ☀ Co znamená aktivní realitní služba
- ☀ Jak chceme, aby naši klienti vnímali pořízení nové nemovitosti

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 slunečních 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 května



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

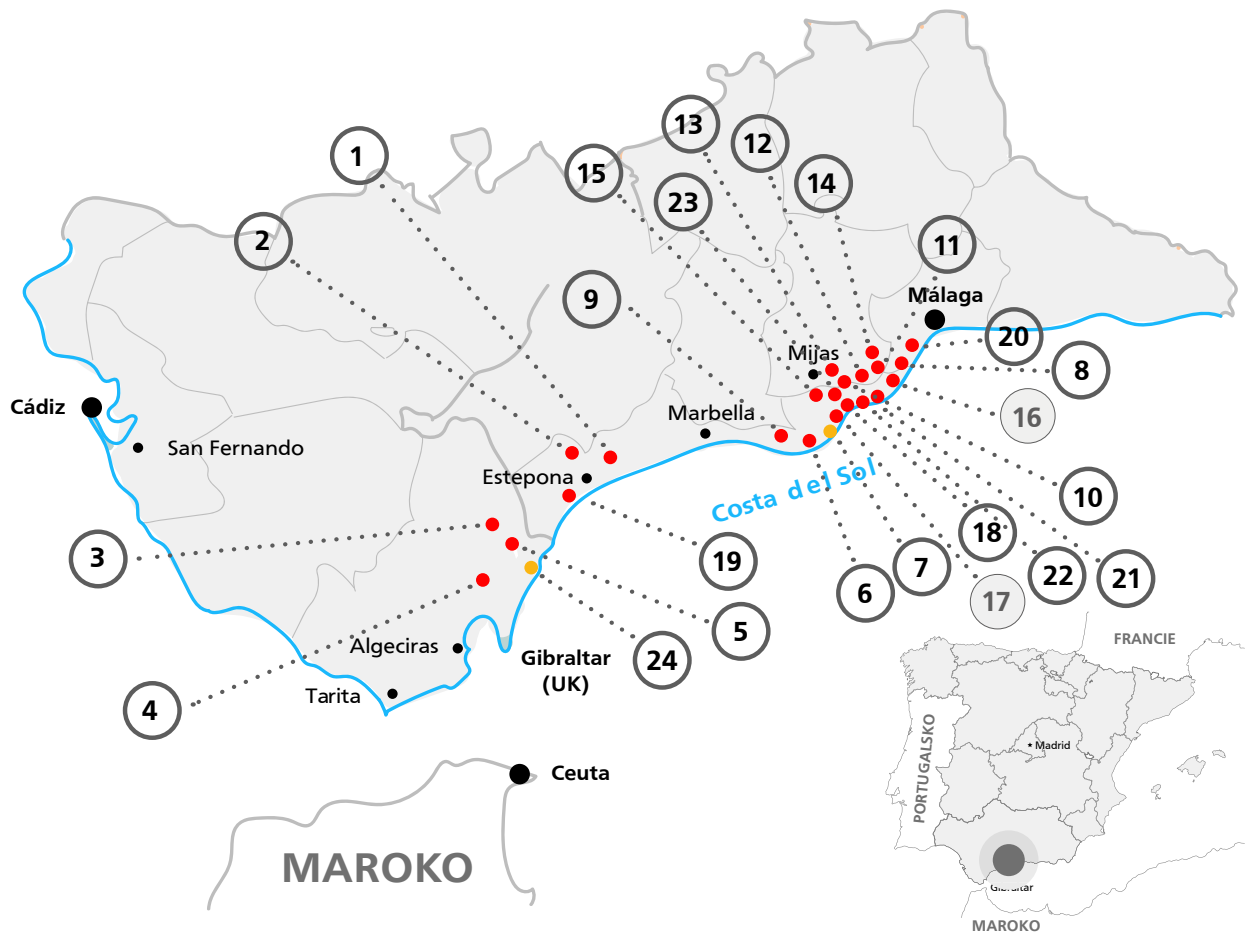


rybaření

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.



1. Ayana Estepona



8. Vitta Marina



15. Valley Collection



22. Célere Sunrise



2. Mirador de Estepona



9. Royal Palms Mijas



16. Med Two Collection



23. Soleia Living el Chaparral



3. Village Verde



10. Lomas del Higuérón



17. Wave Collection



24. Alcaidesa Homes



4. The Collection



11. Higuérón South Residences



18. Alya Mijas



5. Serenity Frontline Golf Homes



12. North Residences Villas & Apartments



19. Sunset Bay Estepona



6. Myramar Costa



13. 16+ Collection



20. Carat Sky Villas



7. Jade Tower



14. Villa Sena



21. Evergreen Homes

Kontakt KAM developerských projektů ve Španělsku



Radim Štantejský

☎ 602 366 095

✉ radim.stantejsky@bcas.cz

24 REZERVACÍ

13 739 BODŮ



Jitka Podlisková

☎ 776 654 929

✉ jitka.podliskova@bcas.cz

16 REZERVACÍ

5 579 BODŮ



Miroslav Mikeš

☎ 731 449 475

✉ miroslav.mikes@bcas.cz

15 REZERVACÍ

1 553 BODŮ



Václav Velešík

☎ 733 316 327

✉ velesik@bcas.cz

5 REZERVACÍ

782 BODŮ



Martina Lipoldová

☎ 605 211 146

✉ martina.lipoldova@bcas.cz

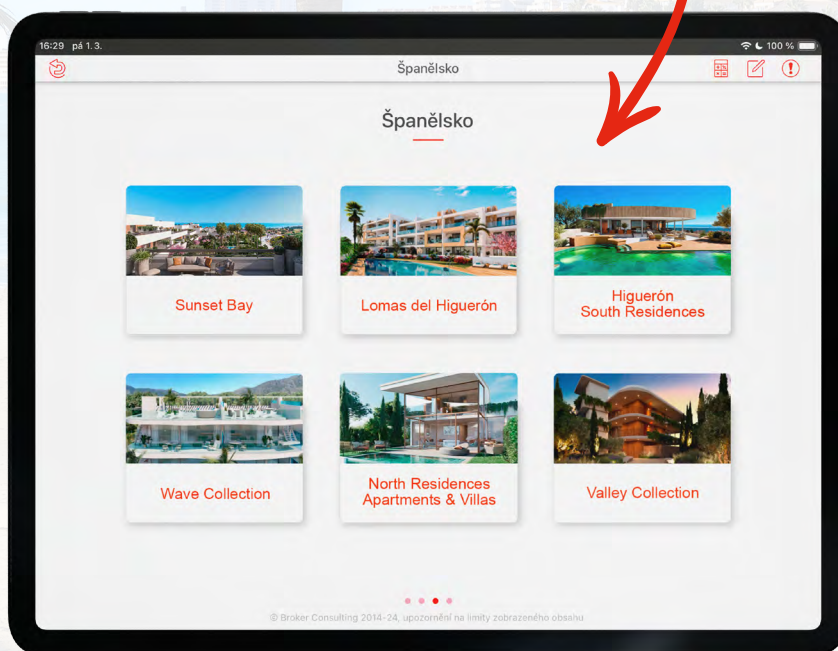
0 REZERVACÍ

0 BODŮ

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

Většinu zasmulvněných 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!



JAK NA TO?

Jak to celé probíhá s klientem?

- Navažte **kontakt** s klientem.
- Spojte se s příslušným **key account managerem** (KAM), který zaštituje projekt.
- Absolvujte **osobní schůzku nebo Zoom** (klient, KAM, spolupracovník).
- Společně s KAM seznamte klienta s podklady souvisejícími s nemovitostmi a s procesem koupě.
 - a) **celkové náklady** na pořízení nemovitosti
 - b) **další poplatky** související s vlastnictvím
 - c) **možnosti financování**
 - d) **poplatky za správu** a další služby
- KAM 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, podpisuje 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 mohl požádat o to, stát se také **KAM?**

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.

Koupě secondhand nemovitosti ve Španělsku

Nevybral si klient z nabídky developerských projektů?

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

Jak na to, když má klient zájem o koupi secondhand nemovitosti?

- Předejte kontakt na klienta KAMovi.**
- Klient zadá své požadavky** na nemovitost.
- KAM vybere vhodné nemovitosti** (připraví více nabídek odpovídajících zadání).
- Klient si vybere a KAM domluví osobní prohlídku** a absolvuje ji s klientem.
- Při realizaci prodeje **seznámí KAM klienta s postupem procesu koupě** (stejný jako u developmentu).
- Klient a KAM podepisují **Smlouvu o poskytování služeb** (aktivní realitní služba).
- Realizuje se **AML s klientem**, podpisuje se **rezervační smlouva** mezi klientem a realitní kanceláří ve Španělsku.
- Vyřízení **registračního čísla NIE** (nejpozději k podpisu kupní smlouvy).
- Podpis kupní smlouvy.**
- Převod peněz.**
- Převod na **katastru nemovitostí a předání koupené nemovitosti.**
- Vyplacení provize.**

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

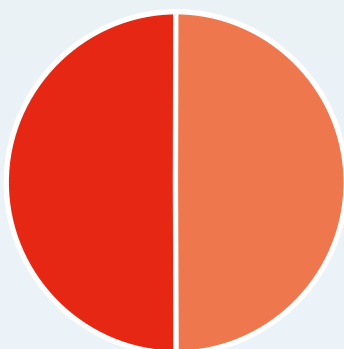


turistická licence
nemovitosti již většinou mají přidělenou turistickou licenci = lze je pronajímat

Proč s Broker Consulting?

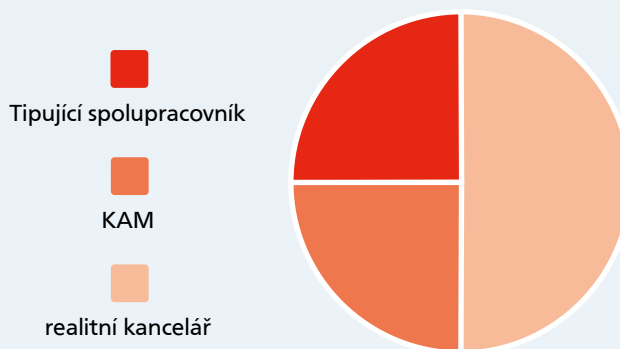
- Na secondhand nemovitosti **umíme pomoci vyřídit hypotéku.**
- **Destinace kdekoli** (téměř v každém městečku) **na pobřeží Costa del Sol.**
- Spolupráce KAM se **španělskými realitními kanceláři** (dostupnost aktuálních nabídek).
- Každý měsíc **aktualizovaná nabídka prověřených secondhand nemovitostí** (jako ukázka pro klienty a spolupracovníky).

DEVELOPERSKÝ PROJEKT



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

SECONDHAND



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

Kontakty KAM pro secondhand nemovitosti ve Španělsku



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

24 REZERVACÍ

13 739 BODŮ



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

16 REZERVACÍ

5 579 BODŮ



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

15 REZERVACÍ

1 553 BODŮ



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

5 REZERVACÍ

782 BODŮ



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

0 REZERVACÍ

0 BODŮ

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