



# Co nového ve Španělsku?

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

**ČERVEN 2024**



Broker<sup>®</sup>  
Consulting

# Ať to klope jako ty nejlepší španělské kastaněty

Pořídít si nemovitost není nikdy úplně jednoduchý proces, natož když jde o zahraniční trh. Proto si naši klienti cení aktivní realitní služby, jíž jim naši key account manažeři na Costa del Sol poskytují. S čím vším dokážou pomoci?

K tomu, aby byl klient spokojený, je třeba, aby se mohl spolehnout na náš komplexní servis. Zajímá vás, na co vše se naše aktivní realitní služba zaměřuje? Klientům zajišťujeme prohlídky jednotlivých nemovitostí. Ty mohou probíhat osobně nebo přes video. Nezbytná je také právní a administrativní podpora, tedy například služby místního advokáta, otevření bankovního účtu, prověření nemovitosti či získání daňového identifikačního čísla pro cizince (NIE). Pomáháme rovněž s uhrazením daní a poplatků, zajištěním transferu z letiště a zpět a překlady písemných dokumentů a tlumočení na místě. Samozřejmostí je dále zajištění bezpečného a bezstarostného obchodu a některé nadstandardní služby, jako jsou například strava během prohlídkového dne.

**SEČTENO A PODTRŽENO:  
NAŠÍM CÍLEM JE, ABY BYL KLIENTSKÝ ZÁŽITEK DOKONALÝ.**

## Počet KAM se navýšil

**V dubnu se počet našich key account manažerů pro Španělsko zvýšil.**

Jejich řady rozšířili obchodní ředitel Petr Hušek, oblastní ředitel Milan Dvořák, konzultantka z brněnského Broker Pointu Premium Soňa Husáková a manažer senior Jan Mrázek. Každý z nich měl již konkrétní zkušenost s prodejem španělských nemovitostí, což byla také podmínka pro přihlášení se ke zkouškám.

*„Předtím, než jsem si udělal vlastní licenci, prodal jsem s key account manažerkou Jitkou Podliskovou tři nemovitosti. Ověřil jsem si, jak španělské nemovitosti fungují. Jako KAM chci našemu ředitelství přinést lepší přístup k tamnímu trhu a nabídnout klientům nové zajímavé nemovitosti,“* uvádí Petr Hušek.



## Zkoušky nebyly vůbec jednoduché



Noví KAM museli zvládnout komunikaci v angličtině a osvojit si řadu poznatků. Zkoušky zahrnovaly otázky na španělské realie, včetně Costa del Sol, vývoj na tamním trhu a očekávané trendy. Poté se řešily konkrétní případy realitních obchodů a interní procesy.

*„Nejsložitější bylo zvládnutí samotného obchodu, včetně vysvětlení jednotlivých kroků,“* glosuje průběh zkoušek vedoucí oddělení compliance a vnitřního auditu Štěpán Kulhánek.

Právě Štěpán se stal na jaře naším novým koordinátorem pro španělský trh. Jeho úkolem je propojovat centrálu s KAM a klienty a organizačně zajišťovat celou komunikaci. Inicjuje pravidelné schůzky s našimi KAM, kde se řeší nové projekty a aktuální situace u těch stávajících. Aby vše fungovalo a každý věděl, co má na starosti, je Štěpán v kontaktu nejen s ostatními kolegy z právního oddělení a compliance, ale také s realitním oddělením, marketingem nebo účtárnou. Řada informací o španělských nemovitostech je už také v systému REX. **Pokud máte klienta, který má zájem**

**o koupi nemovitosti v rámci developerského trhu, nebo se na Slunečném pobřeží poohlídá po nemovitosti už zkolaudované, vhodné k okamžitému nastěhování, kontaktujte kteréhokoli z našich KAM.**

### V minulých dílech jste si mohli přečíst:

- ☀ Proč naši klienti, kteří už nějaké nemovitosti v tuzemsku vlastní, tak často kupují nemovitosti v zahraničí (lednové vydání)
- ☀ Jaké jsou v Costa Del Sol možnosti vzdělávání pro děti (únorové vydání)
- ☀ 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)

# 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**



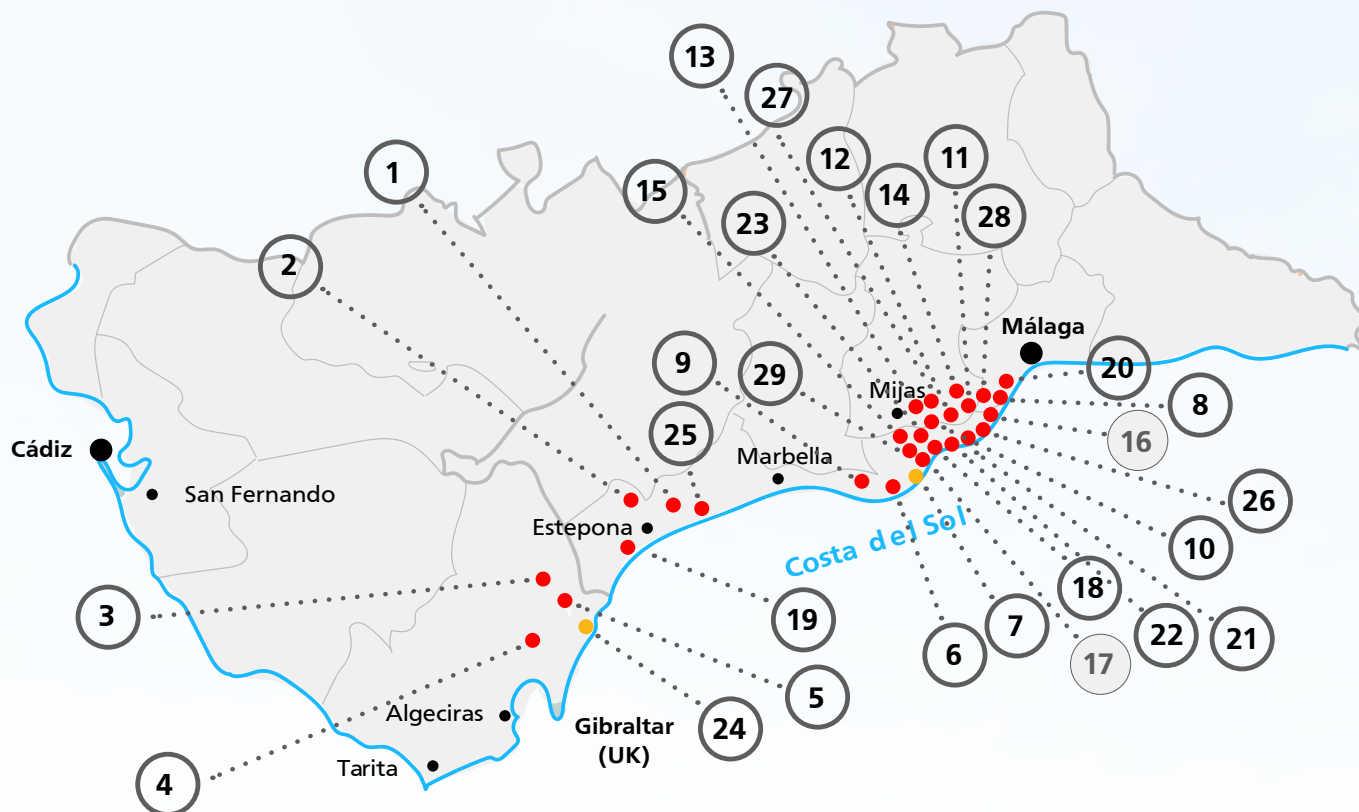
**rybaření**

## 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.

# Projekty v nabídce **Broker Consulting**



# 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 Villas & Apartments



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



27. Mijas Sea Views



28. Seaviews Reserve



29. Pine Valley Villas

# Naši KAM pro Španělsko



**Radim Štantejský**

☎ 602 366 095

✉ radim.stantejsky@bcas.cz

**38 REZERVACÍ**

**18 279 BODŮ**



**Jitka Podlisková**

☎ 776 654 929

✉ jitka.podliskova@bcas.cz

**23 REZERVACÍ**

**11 049 BODŮ**



**Miroslav Mikeš**

☎ 731 449 475

✉ miroslav.mikes@bcas.cz

**22 REZERVACÍ**

**4 068 BODŮ**



**Václav Velešík**

☎ 733 316 327

✉ velesik@bcas.cz

**8 REZERVACÍ**

**2 415 BODŮ**



**Martina Lipoldová**

☎ 605 211 146

✉ martina.lipoldova@bcas.cz

**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**



**Petr Hušek**

☎ 731 539 222

✉ petr.husek@bcas.cz

**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**



**Milan Dvořák**

☎ 602 118 000

✉ milan.dvorak@bcas.cz

**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**



**Jan Mrázek**

☎ 608 124 123

✉ jan.mrazek@bcas.cz

**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**



**Soňa Husáková**

☎ 605 257 346

✉ sona.husakova@bcas.cz

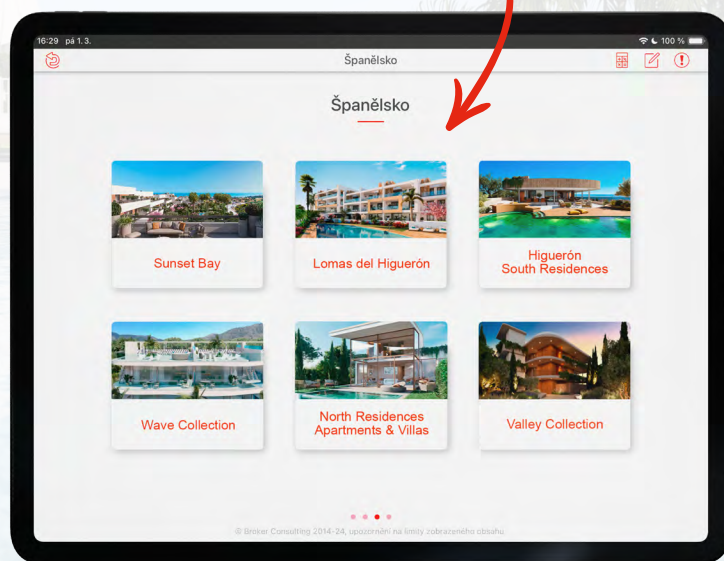
**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**

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

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 jedině: 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 key account managerem (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) **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 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, podpisuje 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. Při realizaci obchodu s nemovitostí ze sekundárního trhu vždy kontaktujte projektového manažera **Štěpána Kulhánka** ([stepan.kulhanek@bcas.cz](mailto:stepan.kulhanek@bcas.cz)) nebo zástupkyni právního oddělení **Anetu Kovaříkovou** ([aneta.kovarikova@bcas.cz](mailto:aneta.kovarikova@bcas.cz)). Poskytnou vám nezbytnou součinnost.

### 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).
- Každý měsíc **aktualizovaná nabídka prověřených nemovitostí ze sekundárního trhu** (jako ukázka pro klienty a spolupracovníky).

### 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 nemovitosti ze sekundárního trhu ve Španělsku



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

**38 REZERVACÍ**

**18 279 BODŮ**



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

**23 REZERVACÍ**

**11 049 BODŮ**



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

**22 REZERVACÍ**

**4 068 BODŮ**



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

**8 REZERVACÍ**

**2 415 BODŮ**



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

**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**



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

**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**



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

**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**



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

**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**



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

**0 REZERVACÍ**

**0 BODŮ**

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