



Co nového ve Španělsku?

PROČ ŠPANĚLSKO • JAK NA TO • AKTUÁLNÍ PROJEKTY • KONTAKTY

ZÁŘÍ 2024

Broker[®]
Consulting

Jak pracovat s motivací klientů?

Víme, že Španělsko je oblíbené a z našeho nedávného průzkumu vzešlo, že více než 25 procent Čechů, kteří uvažují o nemovitosti v zahraničí, by si přálo ji koupit právě ve Španělsku. Další utvrzení toho, že jdeme správným směrem.

Moře, příjemné klima, dobrá dostupnost, vysoká kvalita života a rozmanitý mezinárodní trh jsou jen některé z důvodů, proč řada lidí uvažuje nad nemovitostí ve Španělsku. Zejména v posledních měsících je u dobrých developerských projektů poptávka vyšší než nabídka.

Motivace klientů je různá – někteří chtějí mít druhý domov, kde mohou trávit volný čas, jiní hledají místo mimo české hranice, kde by si uchovali své prostředky v bezpečí a setkáváme se také s rodinami, které pořizují nemovitost ve Španělsku pro své děti, například díky dostupnosti kvalitních škol. Další skupinou jsou lidé, kteří hledají pohodlí a klid pro své rodiče. A někdo třeba zvažuje prodej chalupy v Čechách, kterou téměř nevyužívá, a rád by si pořídil něco u moře.

Pro úspěšnou spolupráci s klienty je proto důležité vnímat a pochopit jejich skutečné potřeby a přání. Nejde o to, co si myslíme my, ale co si přejí oni. Měli bychom je společně s Key account manažerem provést celým procesem a představit jim možnosti, které jim pořízení nemovitosti ve Španělsku může přinést. Je důležité vybírat lokalitu a prostředí, které skutečně odpovídá představám klienta. Mysleme také na to, že **naším úkolem je jednak najít vhodnou nemovitost, jednak budovat s klientem dlouhodobý vztah**. Mnozí se chtějí vracet a navštěvovat vybrané místo ještě před tím, než developer nemovitost dostaví.



Podpisem smlouvy to nekončí.

Budujme s klienty dlouhodobý vztah.

Reálná očekávání

Klientům, kteří vidí v pořízení španělské nemovitosti investici, tedy primárně způsob, jak zhodnotit své prostředky, je zásadní vysvětlovat, že trh je opravdu cyklický. Ceny mohou růst, ale také klesat, a je nutné mít reálná očekávání. **Klienti by si měli být vědomi toho, že pořízení nemovitosti ve Španělsku nese určitá rizika stejně jako jiné způsoby ukládání peněz.** A naše role je nejen pomoci jim splnit jejich přání, ale také udělat maximum pro to, aby rozuměli možným vývojům na trhu. Neslibujme zaručené zhodnocení, ale poskytněme jim odborné informace založené na reálném pohledu na trh a jeho proměnlivost. Mnozí lidé dnes mají více finančních prostředků než kdy dříve a hledají způsoby, jak s nimi naložit. Budme těmi, kdo dokáže naplnit jejich očekávání a pomůže jim na cestě za jejich sny a cíli.

Ať se vám daří.

V minulých dílech jste si mohli přečíst:

- ☀️ Co znamená aktivní realitní služba (břežnové 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)

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 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.

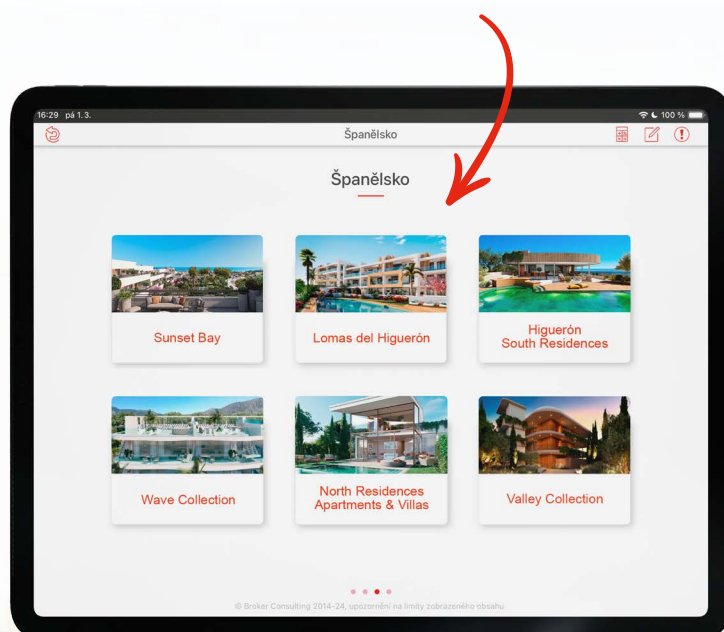
- Španělsko jsme vybrali jako destinaci, se kterou máme největší zkušenost a můžeme garantovat **bezpečný proces nákupu**.
- **Nabízíme aktivní realitní službu** = komplexní servis od A do Z.
- Klientům jsme **vždy po boku** – od prvního setkání s developerem až po faktické předání klíčů.
- Pomůžeme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



Většinu zasluzněných 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 Villas & Apartments



13. 16+ Collection



14. Villa Sena



15. Valley Collection



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) **celkové náklady** na pořízení nemovitosti
 - b) **další poplatky** související s vlastnictvím
 - c) **možnosti financování**
 - d) **poplatky za správu** a další služby
- 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, 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 také získání platné plné moci od Broker Consulting, která uchazeče opravňuje k reálnému 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. 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).
- 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 prodej nemovitostí ve Španělsku



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

42 REZERVACÍ

25 976 BODŮ



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

28 REZERVACÍ

6 173 BODŮ



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

3 REZERVACÍ

240 BODŮ



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

1 REZERVACE

108 BODŮ



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

0 REZERVACÍ

0 BODŮ



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

37 REZERVACÍ

16 491 BODŮ



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

11 REZERVACÍ

3 635 BODŮ



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

2 REZERVACE

160 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 – červenec 2024.