

Březen 2025

Co nového ve Španělsku



01

Estepona, seznámte se!

02

Proč Španělsko

03

Jak na to

04

Aktuální projekty

05

Kontakty

Broker[®]
Consulting

Estepona, seznamte se!

„Když jsem poprvé navštívil Esteponu, měl jsem pocit, že jsem objevil něco mimo radar mainstreamu. Tohle místo má všechno. Autentickou španělskou atmosféru, luxusní nové developerské projekty a zároveň ceny, které dávají smysl. Marbella je skvělá, ale někdy působí přehnaně okázale. Estepona? Ta si drží svou tvář,“ představuje úvodem rozhovoru jednu z nejpůvabnějších částí Costa del Sol generální ředitel a předseda představenstva Vilém Podliska.



Lidé, kteří Esteponu navštíví, zde lákají jednak nemovitosti, jednak životní styl. Ráno káva na historickém náměstí, odpoledne golf s výhledem na moře a večer sklenka vína v přístavu, kde si pořad můžete sednout bez rezervace,“ pokračuje Vilém, který současně dodává, že pro všechny brokerské konzultanty je tohle příležitost, jak klientům ukázat něco, co roste před očima. A to je (nejen) v realitách ta největší výhra. Být o krok napřed...

Viléme, jak vypadá běžný den v Esteponě?

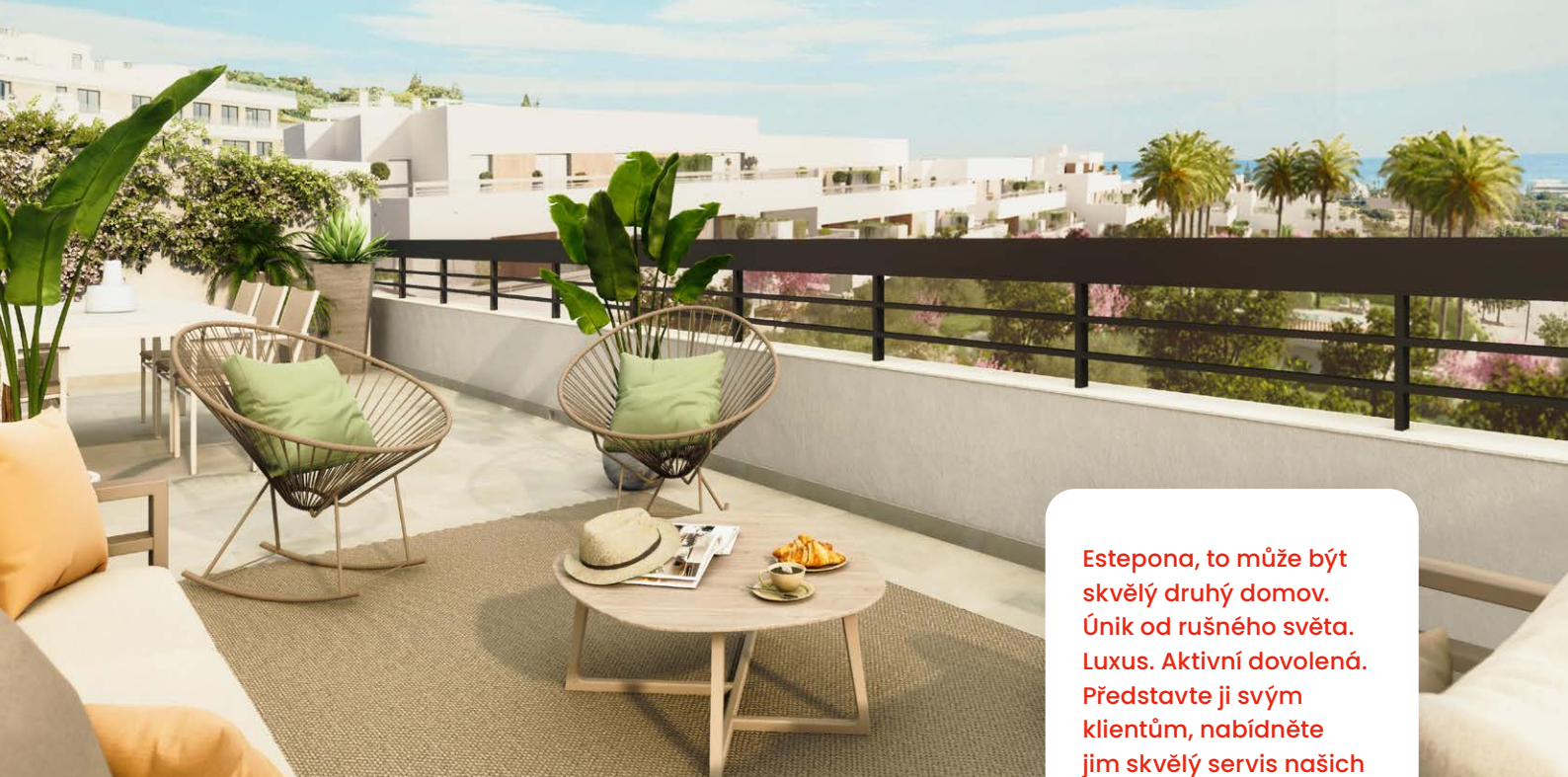
Ráno začíná Estepona pomalu a pohodově. Místní si dávají ranní kávu a churros

v kavárnách na náměstích nebo podél promenády. Trhy se otevírají brzy ráno, a pokud chcete čerstvé ovoce, mořské plody a místní speciality, měli byste navštívit Mercado de Abastos nebo sobotní trhy v přístavu. Dopoledne je ideální čas na procházky malebnými uličkami historického centra, kde voní květiny z balkónů a kde místní obchody nabízejí ručně vyráběné produkty. Mnozí si rádi vychutnají dopolední relax na pláži, kde je v tuto dobu klid...

Co siesta?

Hodně obchodů a menších restaurací zavírá odpoledne na pár hodin, ale to neznamená,

že není co dělat. Je to ideální čas na oběd v přístavu nebo na pobřežní promenádě, kde servírují čerstvé mořské plody a tradiční andaluské tapas. Ti, kteří mají rádi aktivní životní styl, mohou vyrazit na golf, tenis nebo vodní sporty. A podvečer a večer patří společenskému životu. Město ožívá, restaurace se plní a promenáda se stává místem setkání rodin, přátel a turistů. Právě tehdy Estepona ukazuje svou pravou tvář. Uvolněnou, přátelskou a plnou života. Večer zakončíte sklenkou dobrého španělského vína v jedné z místních vinoték nebo v baru s výhledem na moře...



Estepona, to může být skvělý druhý domov. Únik od rušného světa. Luxus. Aktivní dovolená. Představte ji svým klientům, nabídněte jim skvělý servis našich KAMŮ a uvidíte, že budou okouzleni.

Jak nejlépe představit klientům toto lukrativní místo?

Estepona nabízí dokonalou kombinaci tradičního španělského kouzla, moderny, pohodlí i luxusu. Je to lokalita s velkým potenciálem růstu hodnoty, která si však zachovala svůj původní ráz. Má úzké uličky plné květin, nádherné promenády k procházkám a moderní přístav se špičkovými restauracemi. Ať už vaši klienti hledají klidné místo pro sebe, romantický kout pro dva, nebo rodinné prostředí s veškerým zázemím, Estepona splní očekávání. Jsou tu mezinárodní školy, moderní kliniky, sportovní centra a krásné zelené parky.

Co pláže?

Kam se podíváte. Věřte, že i klienti, když do této oblasti přijedou, si je zamilují. Pobřeží je dlouhé přes 20 kilometrů, s nádhernými písečnými plážemi. A nejlepší na tom

je, že nejsou přeplněné jako jinde na Costa del Sol. Playa del Cristo nebo Playa de la Rada jsou ideální na opalování, relaxování s rodinou nebo přáteli.

Co dalšího dělá Esteponu tak fantastickou?

Určitě historie, která se dá objevovat na každém kroku. Bílé domky, ikonická Torre del Reloj nebo starobylé ruiny hradu San Luis, to všechno je součástí místního kouzla. A pokud jsou klienti nadšenci třeba do umění, můžou obdivovat obří nástěnné malby rozmístěné po celém městě.

A jídlo? (smích)

Jasně, gastronomie! Řekněte klientům, že pokud milují dobré jídlo, v Esteponě si přijdou na své. Od malých tapas barů až po luxusní restaurace s výhledem na moře... vždycky ochutnají něco skvělého. Čerstvé ryby, typické andaluské speciality a výborné víno.

Estepona je také rájem golfistů...

Golf, jachting, potápění, tenis, pěší túry v pohorí Sierra Bermeja... možnosti jsou nekonečné. Golfové hřiště jako Valle Romano Golf & Resort nebo Finca Cortesin patří k těm nejlepším ve Španělsku. Život v Esteponě je všechno, jenom ne nuda. Festivaly, kulturní akce, slavnosti, v podstatě pořád se tu něco děje.

Jaké nemovitosti tu můžeme klientům nabídnout?





Podílíme se tu na prodeji hned několika exkluzivních projektů, ale dokážeme reagovat i na nabídku ze sekundárního trhu. Záleží, co klient hledá, po čem touží. Jak často tu chce trávit čas... Oblíbený je například Sunset Bay Estepona.

V Brokovi najdete výsledky průzkumu

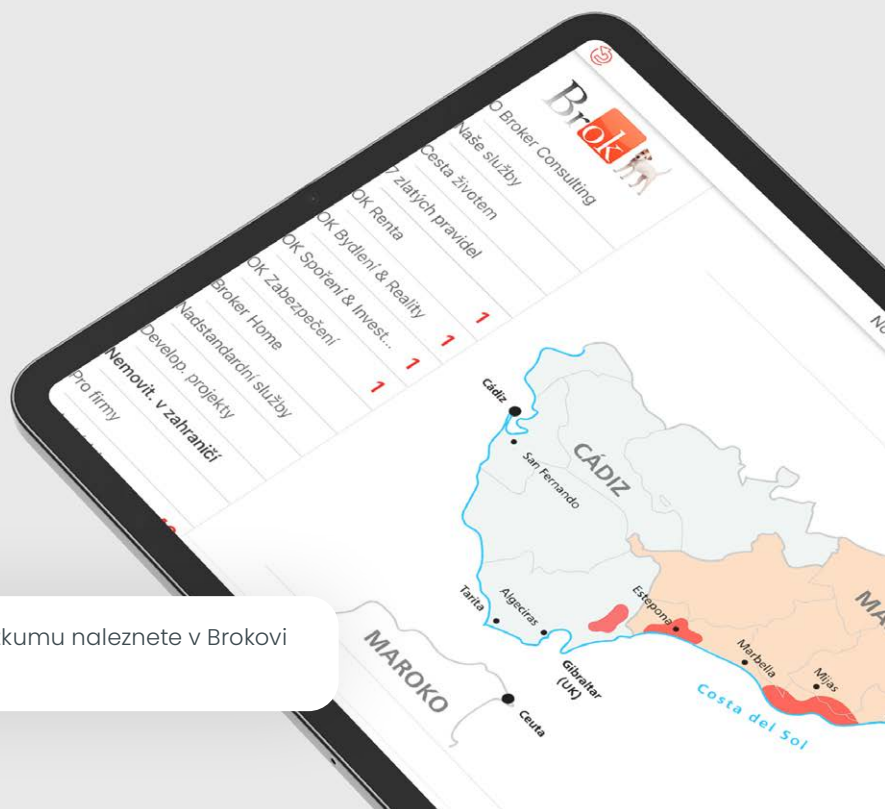
Zaměřuje se na atraktivitu tuzemských a zahraničních nemovitostí.

Druhý domov? Španělsko je jasná volba!

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

-  Španělsko 25 %
-  Chorvatsko 11 %
-  Itálie 7 %
-  Bali 7 %

Více zajímavých informací z uvedeného průzkumu naleznete v Brokovi v sekci – Nemovitosti ve Španělsku – Úvod.



V minulých číslech jste si mohli přečíst:

červencové vydání

Jak propagujeme realitní aktivity ve Španělsku na sociálních sítích

srpnové vydání

Jak svým klientům nabízet Španělsko

zářijové vydání

Jak pracovat s motivací klientů

říjnové vydání

Jaké je lyžování na Costa del Sol

listopadové vydání

Propagace španělských nemovitostí na letišti Václava Havla

prosincové vydání

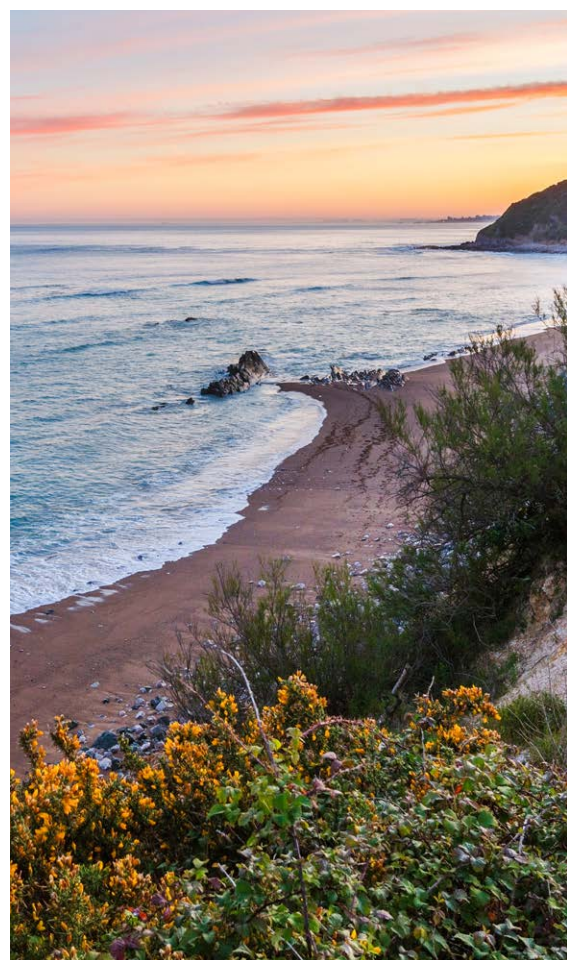
Vánoce na Costa del Sol

lednové vydání

Úspěchy ve Španělsku a žebříček nejvíce prodávaných projektů na Costa del Sol

únorové vydání

Alcaidesa – místo s přírodním kouzlem a vysokým potenciálem



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

- ✓ možnost diverzifikace realitního portfolia
- ✓ příležitost poříditi 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



horolezectví



lyžování

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



vodní sporty

jachting, kite surfing, windsurfing, potápění



jízda na koni a koňské polo



tenis a padel tenis

lze hrát po celý rok venku



horská turistika



rybaření



cykloturistika



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

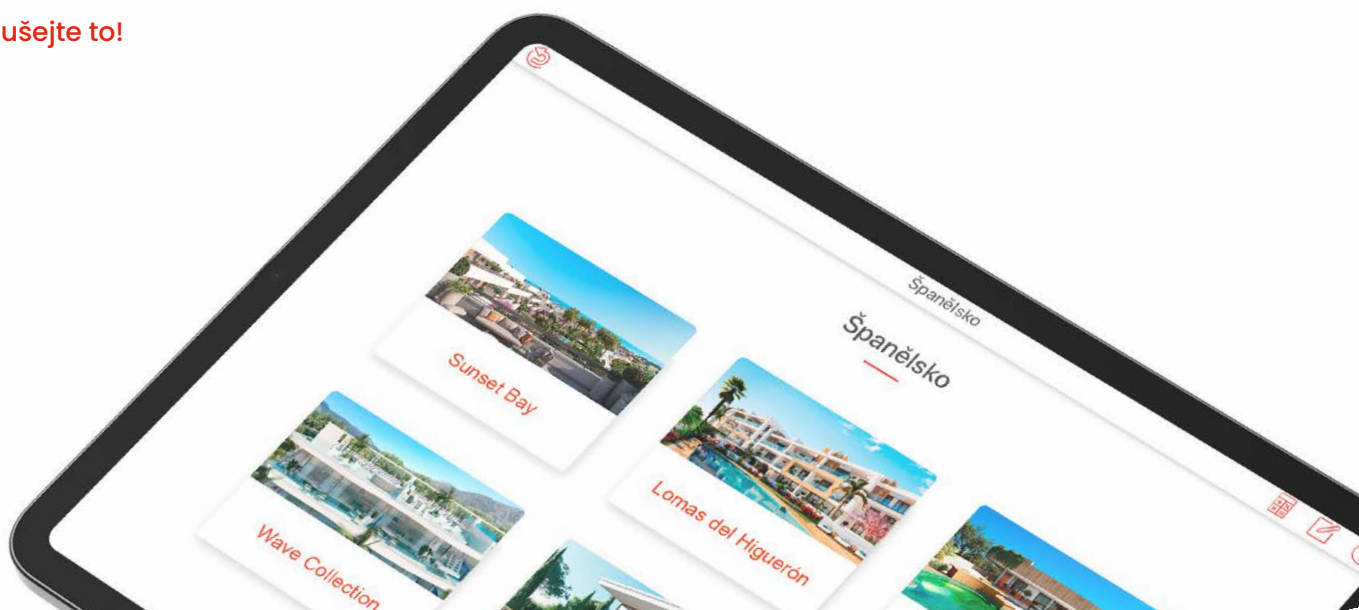


Developerské projekty v aplikaci Brok

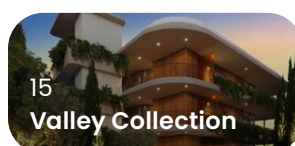
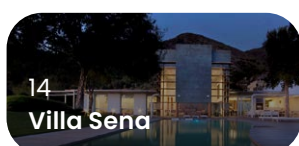
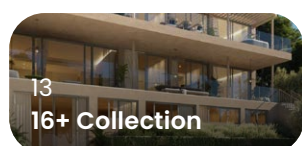
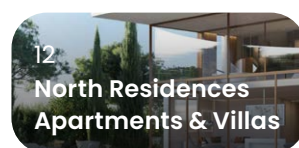
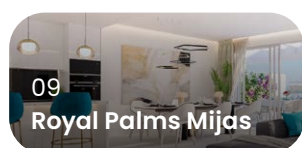
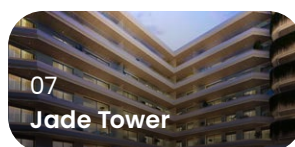
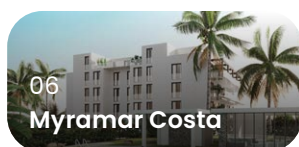
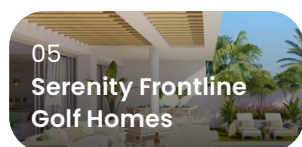
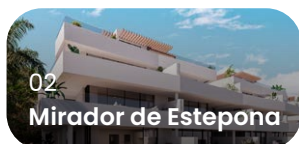
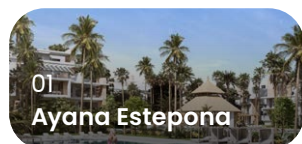
Většinu zasmluvněných developerských projektů ve Španělsku najdete v aplikaci Brok, v sekci Nemovitosti v zahraničí. Klientům tedy můžete snadno – formou stručné obrazové prezentace – představit možnosti a lokality, které jsou k dispozici. K předání kontaktu stačí jedině:

Vyplnit krátký kontaktní formulář (jméno, telefon a e-mailovou adresu zájemce), zvolit Key Account manažera (realitního specialistu) a odeslat. Potvrzení se odešle zájemci i Vám, aby všechny strany měly přehled.

Vyzkoušejte to!



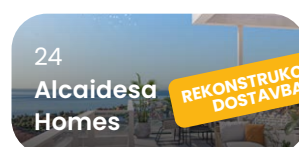
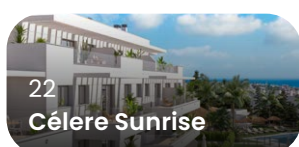
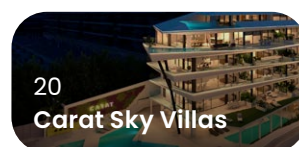
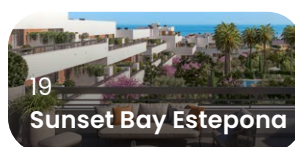
Přehled nemovitostí



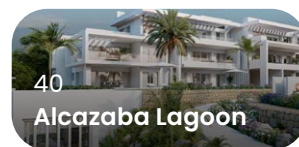
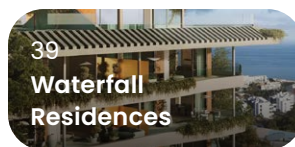
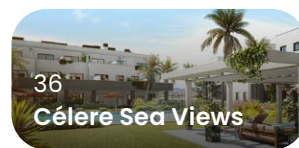
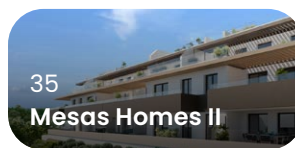
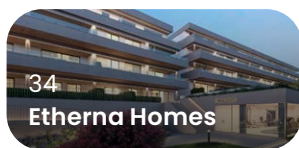
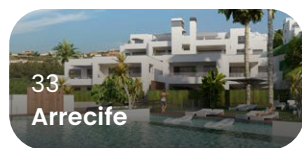
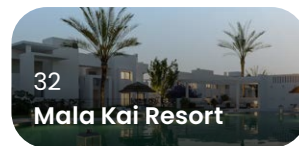
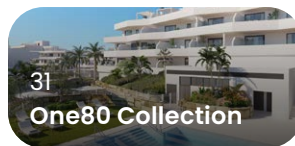
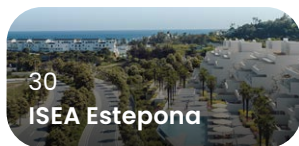
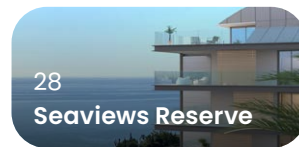
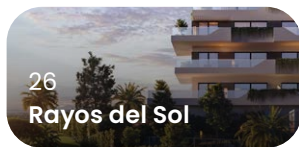
PRODÁNO



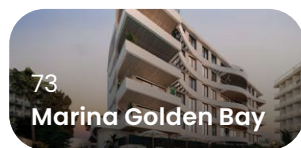
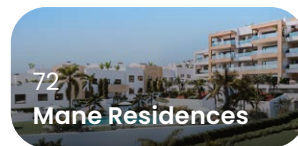
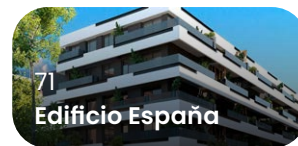
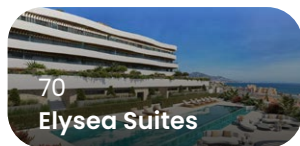
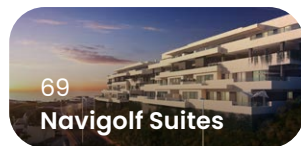
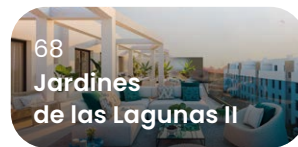
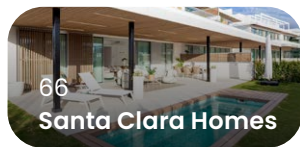
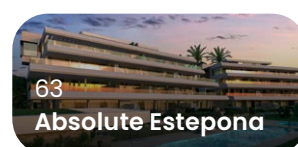
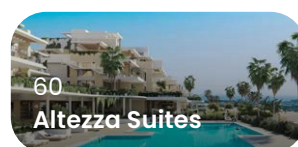
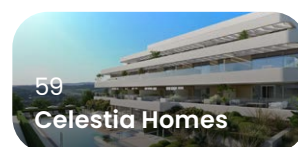
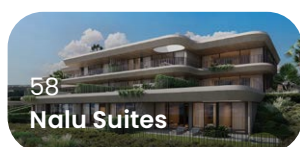
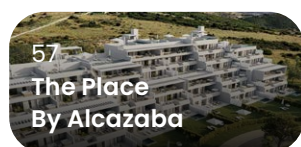
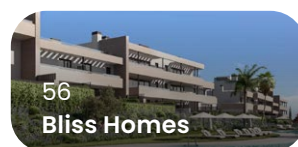
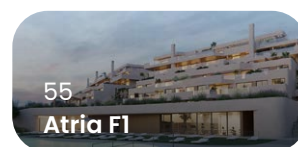
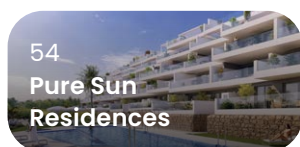
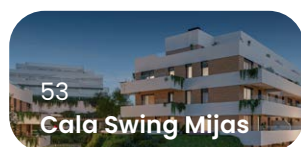
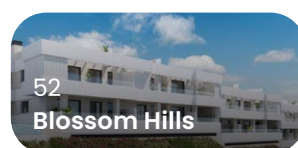
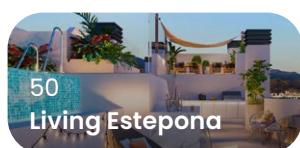
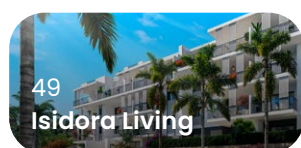
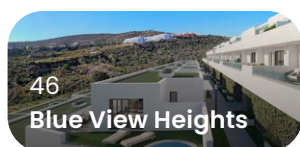
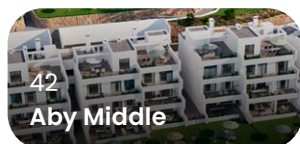
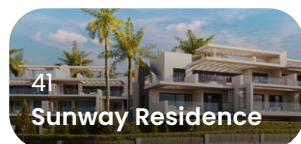
PRODÁNO



**REKONSTRUKCE -
DOSTAVBA**



Přehled nemovitostí



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 zpravidla 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 manažerem?**



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



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



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 vyřídít i hypotéku.

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

- 1 **Předejte 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



nemovitosti se často prodávají zařízené nábytkem



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



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



ihned k nastěhování

Nabídka resale nemovitostí
nově na REALITYSPOLU.cz

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
 ■ tipující spolupracovník

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

70 rezervací

38 239 bodů



Jitka Podlisková

☎ 776 654 929
 @ jitka.podliskova@bcas.cz

59 rezervací

29 496 bodů



Miroslav Mikeš, MFP

☎ 731 449 475
 @ miroslav.mikes@bcas.cz

33 rezervací

8 232 bodů



Václav Velešík, MRE

☎ 733 316 327
 @ velesik@bcas.cz

16 rezervací

5 197 bodů



Petr Hušek

☎ 731 539 222
 @ petr.husek@bcas.cz

9 rezervací

2 433 bodů



Petr Janovský

☎ 602 501 101
 @ petr.janovsky@bcas.cz

1 rezervace

1 304 bodů



Milan Dvořák

☎ 602 118 000
 @ milan.dvorak@bcas.cz

2 rezervace

994 bodů



Martina Lipoldová

☎ 605 211 146
 @ martina.lipoldova@bcas.cz

3 rezervace

747 bodů



Soňa Husáková

☎ 605 257 346
 @ sona.husakova@bcas.cz

0 rezervací

0 bodů