

# Co nového ve Španělsku

01

Léto, jak má být... a k tomu noví Kamové

02

Proč Španělsko

03

Jak na to

04

Aktuální projekty

05

Kontakty

# Léto, jak má být... a k tomu noví Kamové

Léto na jihu je čas, kdy se Costa del Sol probouzí naplno. Města pulzují, pláže žijí a nemovitosti se prodávají. Od června se navíc rozšířil tým našich Key account manažerů o čtyři nové kolegy. Nejen u této příležitosti si Honza Lener povídal s Vilémem Podliskou o tom, co všechno naši Kamové zajišťují, proč se jako konzultant pustit do spolupráce a proč je právě teď ta správná chvíle začít se Španělskem naplno.



## Viléme, začneme aktuálně... Co se teď v létě na Costa del Sol děje?

Děje se toho hodně, a to doslova na všech frontách. Oblast je plná turistů, ve městech a na plážích to pulzuje a co se týká našich aktivit, probíhají schůzky, prohlídky, nové rezervace. Funguje tu skvělá synergie. Naši klienti totiž vyrazí na letní dovolenou, a přitom si osobně prohlédnou projekty a místa, které zvažují. Naši Kamové jsou

připraveni provázet, vysvětlovat, konzultovat, překládat a zařídit prakticky cokoliv...

## Jak je to s dostupností v tomto exponovaném období? Dá se do Málagy pohodlně doletět?

Během léta jsou spojení ještě posílená. Z Prahy do Málagy létají přímé spoje prakticky denně, v některých týdnech i víckrát za den. Let trvá přibližně tři hodiny. Dá se samozřejmě letět také z Brna, Ostravy, Bratislavy nebo třeba Vídně. N avíc n aším k klientům pomáháme s organizací cesty.

## S čím vším ještě naši Kamové klientům pomohou?

Náš přístup je komplexní – aktivní realitní služba od A do Z. Klientovi prostřednictvím našich Key account manažerů pomůžeme s výběrem nemovitosti, organizací prohlídek, s právním servisem, otevřením účtu, daňovým číslem NIE, komunikací s advokáty a překlady. Umíme samozřejmě i nadstandardní služby – třeba zajištění stravy během dne, transfer z letiště, a samozřejmě osobní přístup. Klient se může soustředit na výběr nemovitosti. O zbytek se staráme my.



## Jak do toho zapadá role konzultanta? Neztrácí v tom svého klienta?

Konzultant je tím, kdo klienta zná nejlépe, a zůstává jeho průvodcem i partnerem po celou dobu. Jen dostává k ruce našeho zkušeného realitního specialistu pro obchody na Costa del Sol, který zná místní trh a dobře ví, jak celý proces bezpečně a efektivně provést. Konzultant sice klienta „předá“ Key account manažerovi, ale dál s ním zůstává v kontaktu, je u všech klíčových rozhodnutí, může být přítomen na schůzkách. A navíc, společně si připisují obchodní výsledek.

## Od června se tým našich Kamů rozšířil...

Je to tak. V České republice jsou novými Key account manažery

Jakub Kraus, Martina Zimová a Vladislav Hušťa a na Slovensku Katarína Tihelková. Všichni už absolvovali certifikaci, aby mohli ve Španělsku působit.

## Zmínil jsi certifikaci. Co všechno musí Kamové zvládnout?

Kdo chce být Kamem, musí mít vlastní zkušenost s prodejem nemovitosti ve Španělsku, ovládat angličtinu nebo španělštinu a projít intenzivním školením. Zkouška zahrnuje znalost trhu, španělských reálií, proces koupě, řešení konkrétních situací. Součástí je i závazek, že bude do Španělska létat, minimálně dvakrát měsíčně. Kdo tímto procesem projde, má opravdu kvalifikaci na to, aby zastupoval klienta na místě jako skutečný profesionál, který vždy ví, co dělat.

## Viléme, povídáme si spolu do červencového vydání. Jak to teď vypadá na Costa del Sol?




V létě je Costa del Sol v plném proudu. Ulice, pláže a restaurace žijí, hraje hudba, konají se slavnosti, večer bývají trhy nebo koncerty pod širým nebem. Klienti tak při návštěvě zažijí opravdovou atmosféru místa, ne prázdný rezort, ale živou destinaci. A to je pro rozhodování zásadní. Uvidí reálný život, okolí nemovitostí, jak funguje infrastruktura, kolik je kde lidí, jak to vypadá večer i přes den. To vše jim pomůže představit si, jaké by bylo mít tady svůj druhý domov.

# V Brokovi najdete výsledky průzkumu

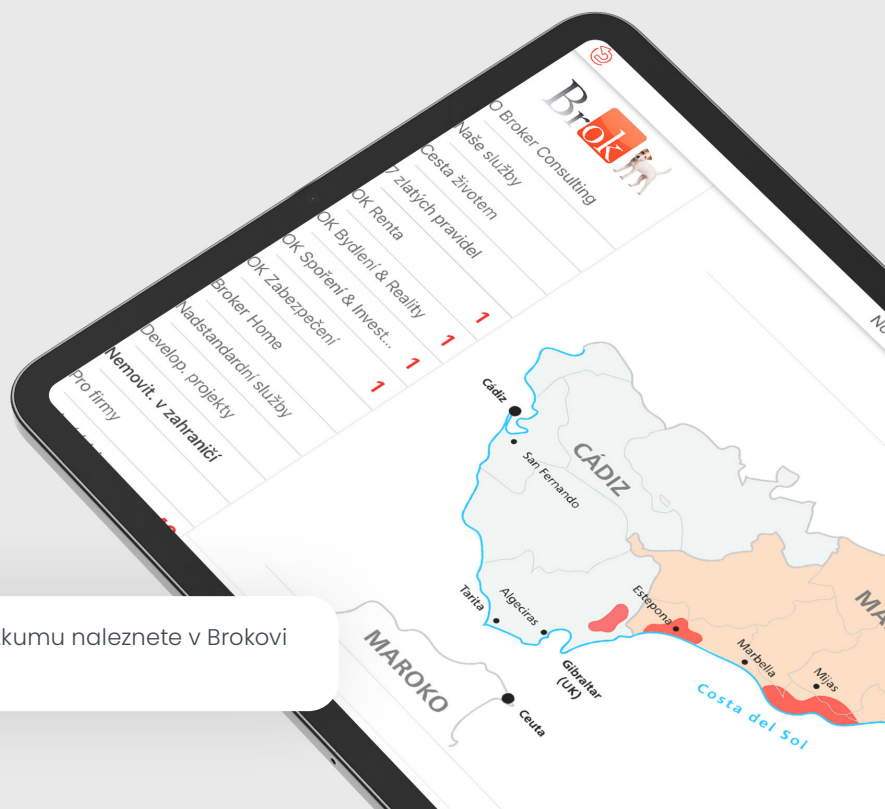
Zaměřuje se na atraktivitu tuzemských a zahraničních nemovitostí.

## 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:

### 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

### březnové vydání

Estepona – krásné prostředí a dostupné ceny

### dubnové vydání

Jaro a Velikonoce na Costa del Sol

### květnové vydání

Realita všedních dnů na Costa del Sol

### červnové vydání

Zážitky na Costa del Sol pro děti, rodiny i dobrodruhy



# 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

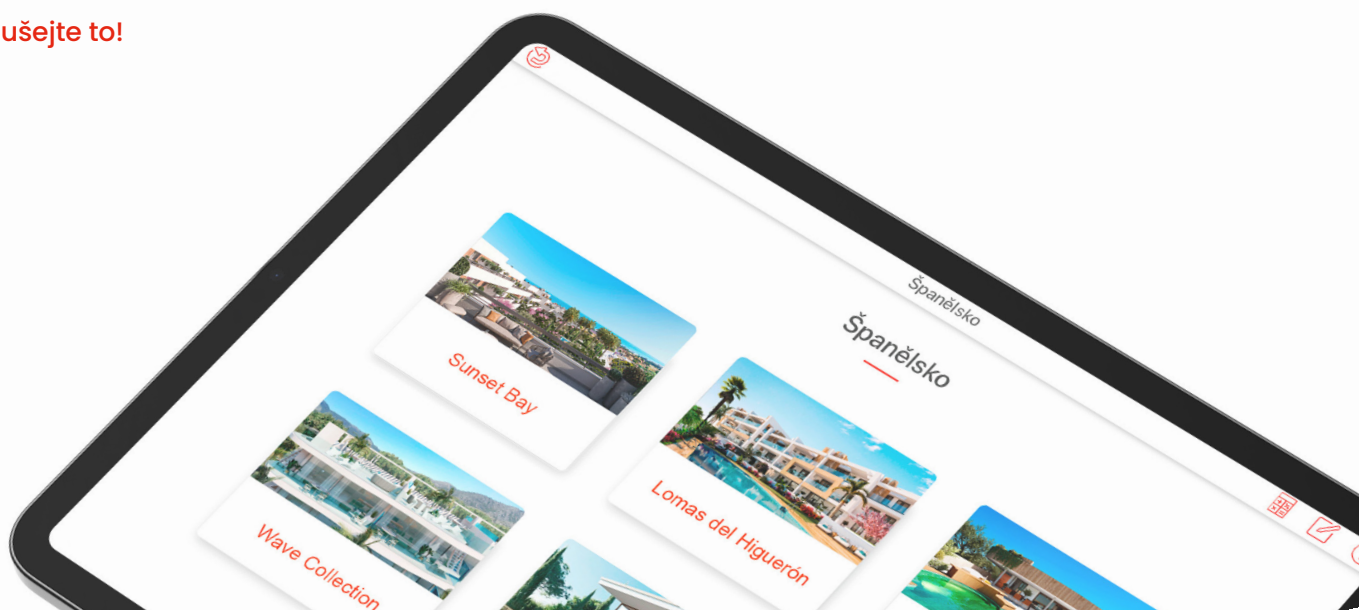


## Developerské projekty v aplikaci Brok

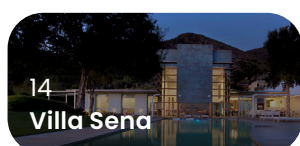
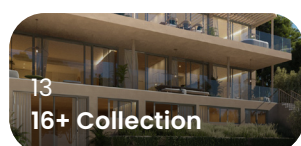
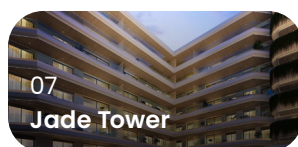
Většinu zasmulvněných developerských projektů ve Španělsku najdete v aplikaci Brok, v sekci Nemovitosti v zahraničí. Klientům tedy můžete snadno – formou stručné obrazové prezentace – představit možnosti a lokality, které jsou k dispozici. K předání kontaktu stačí jedině:

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.

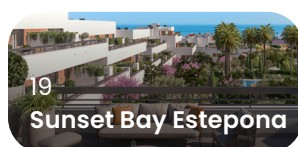
**Vyzkoušejte to!**



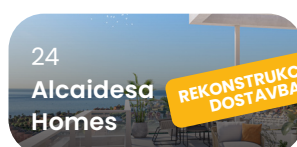
# Přehled projektů



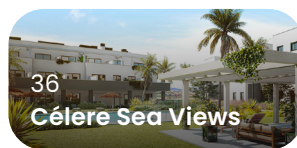
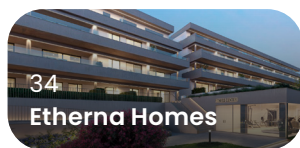
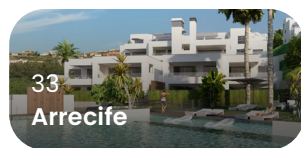
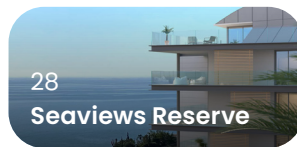
**PRODÁNO**



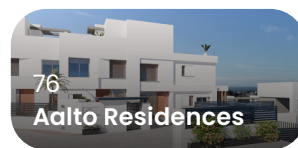
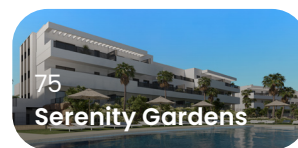
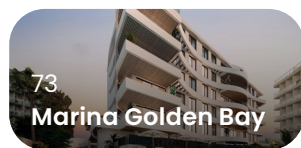
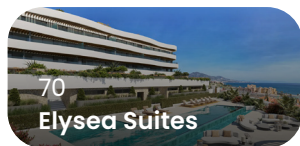
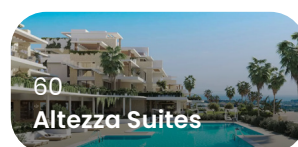
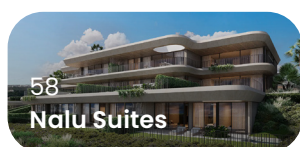
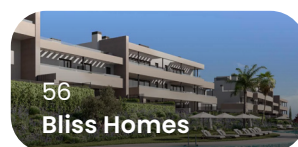
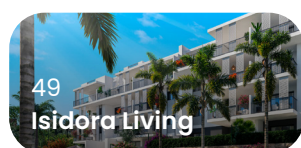
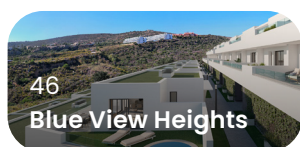
**PRODÁNO**



**REKONSTRUKCE -  
DOSTAVBA**



# Přehled projektů



# 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

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

102 rezervací 57 178 bodů

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

67 rezervací 33 506 bodů

**3** **Miroslav Mikeš, MFP**  
 ☎ 731 449 475  
 @ miroslav.mikes@bcas.cz

35 rezervací 8 990 bodů

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

21 rezervací 7 009 bodů

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

14 rezervací 5 615 bodů

**Petr Janovský**  
 ☎ 602 501 101  
 @ petr.janovsky@bcas.cz

1 rezervace 1 304 bodů

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

3 rezervace 1 066 bodů

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

6 rezervace 1 030 bodů

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

2 rezervací 187 bodů

**Jakub Kraus**  
 ☎ 721 421 165  
 @ jakub.kraus@bcas.cz

0 rezervací 0 bodů

**Martina Zimová**  
 ☎ 775 661 170  
 @ martina.zimova@bcas.cz

0 rezervací 0 bodů

**Vladislav Hůšta**  
 ☎ 777 351 734  
 @ vladislav.husta@bcas.cz

0 rezervací 0 bodů