

Květen 2025

Co nového ve Španělsku

01

Costa del Sol: Realita všedních dnů

02

Proč Španělsko

03

Jak na to

04

Aktuální projekty

05

Kontakty

Broker[®]
Consulting

Costa del Sol: Realita všedních dnů

Přezimovat u moře zní jako sen, ale co když se klienti rozhodnou tenhle sen proměnit v realitu a zajímá je, co všechno obnáší každodenní život na jihu Španělska? Jak se objednává jídlo, co se sluší přinést na návštěvu a proč nedomluvat schůzku na osmou ranní? Honza Lener si o běžném životě na Costa del Sol povídal s Vilémem Podliskou.

**Aktuální přehled
developerských
projektů, které na
Costa del Sol nabízíme,
najdete každý měsíc
v našem newsletteru.**



Viléme, klienti kromě koupě nemovitostí řeší hodně i ten běžný život na Costa del Sol...

Přesně tak. Klienti se často ptají i na věci, které si z dovolené vůbec neodnesou. Například jak to funguje s nákupy, úřady, dopravou nebo třeba hlídáním dětí. A realita je taková, že většina věcí funguje dobře, jen je to trochu jiné, než jsme zvyklí z Česka.

Pojďme od začátku – nákupy. Jak si člověk obstará potraviny?

Fungují tu klasické supermarkety, kde sežente úplně všechno a často zajišťují i online nákupy. Mnoho lidí si nechává doručovat nákupy domů, funguje to rychle a spolehlivě, jen je dobré ověřit, jestli konkrétní adresa spadá do rozvozové oblasti. Na venkově to někdy není samozřejmost.

A co klasické trhy? Bez těch si Španělsko neumím představit...

A oprávněně. Mercadillos jsou tu stále velmi živé. Každé město má svůj den – třeba v Esteponě je trh

ve středu, v Marbelle v pondělí. Najdeš tam nejen ovoce a zeleninu, ale i květiny, oblečení, keramiku nebo lokální sýry. Navíc je to místo, kde se lidé potkávají, povídají si a nakupování je vlastně společenská událost.

Fungují i donášky z restaurací?

Ano, a dobře. Větší města jako Málaga, Marbella nebo Fuengirola mají tyto služby dostupné. V menších městech často rozvázejí přímo samotné podniky. Ale je potřeba počítat s tím, že mezi druhou a pátou odpoledne se toho moc neděje – pořád tu platí siesta, i v roce 2025.



**Co když někdo potřebuje
pomoc v domácnosti
– úklid, hlídání, drobné
opravy?**

To je ve Španělsku velmi běžné. Lidé hodně využívají různé online aplikace, kde spolu komunikují, hodně zde funguje doporučení a samozřejmě i různé skupiny expatů na Facebooku.

**Jaký je tam obecně
životní styl?**

Je to jiný rytmus. Člověk si víc užívá přítomnost. Ráno si dáš kávu na terase, někdy jen koukáš na moře, zahraješ si golf...



Mimochodem, jak vlastně startuje ten běžný den? Všechno začíná později?

Ano. Ačkoliv Španělsko má stejný čas jako Česko, reálně se tady žije o hodinu až dvě „pozadu“. Oběd je kolem druhého, večere klidně v deset večer. Schůzky ráno moc nefrčí, málokdy někdo přijde v devět. Tady se pracuje večer, ale všechno má víc klidu.

A co vztahy mezi sousedy? Je to podobné jako u nás?

Je i není. Španělé jsou přátelštější, zdraví se, prohodí pár slov, hodně si chrání soukromí. Ale když tě jednou pustí blíž, vznikají silná a spolehlivá přátelství. A co se mi líbí, lidi si tu pomáhají. Když víš, že někdo odjíždí, klidně mu soused pohlídá byt nebo zvíře. Funguje to nepsaně a přirozeně.

A když tě někdo pozve domů, nebo ty chceš někoho pozvat, co se sluší?

Když jdeš na návštěvu, je slušnost přinést něco drobného, typicky víno, dezert, květiny. Nic okázalého, ale nechod s prázdnou. A pokud zveš ty, úplně stačí tapas – olivy, sýr, šunka, dobré víno a pohoda u stolu. Není to o dokonalosti, ale o společném čase. A když někoho pozveš na osmou večer, tak je třeba počítat s tím, že první hosté přijdou o půl deváté, a nelze se na ně zlobit.

Viléme, a když si nějaký klient koupí nemovitost se zahradou, co mu na ní poroste?

Když máš zahradu, tak v ní s velkou pravděpodobností

budeš mít citronovník, pomerančovník, často i olivu nebo fíkovník. Některé z nich už tam jsou desítky let. A když nejsou, lidi si je rádi zasadí.

Takže si ráno vyjdeš ven a natrháš si na čaj? (smích)

Ano, Honzo, a třeba i rozmarýn do nebo granátové jablko. Když je sezóna, je to hotová přírodní lednice. A mango ze stromu? To je úplně jiná liga než to z obchodu. Když je sezóna, stačí se projít po zahradě a máš snídani. (smích)

Pomozte klientům splnit sen o druhém domově ve Španělsku. Naši Key account manažeři jsou tu pro vás. Neváhejte je kontaktovat.





V Brokovi najdete výsledky průzkumu

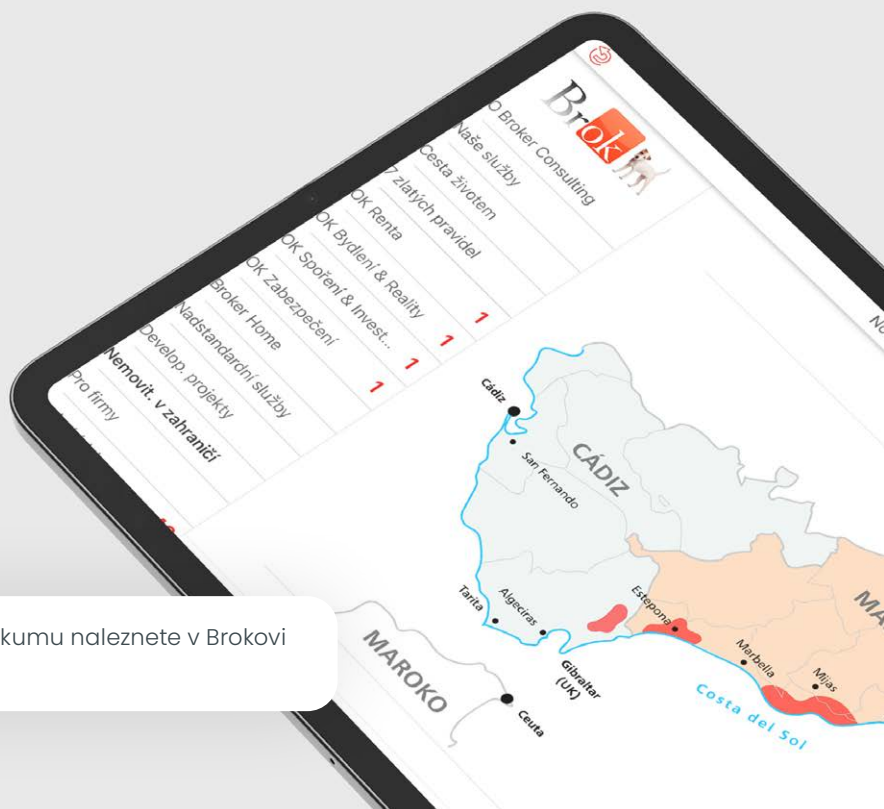
Zaměřuje se na atraktivitu tuzemských a zahraničních nemovitostí.

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:

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

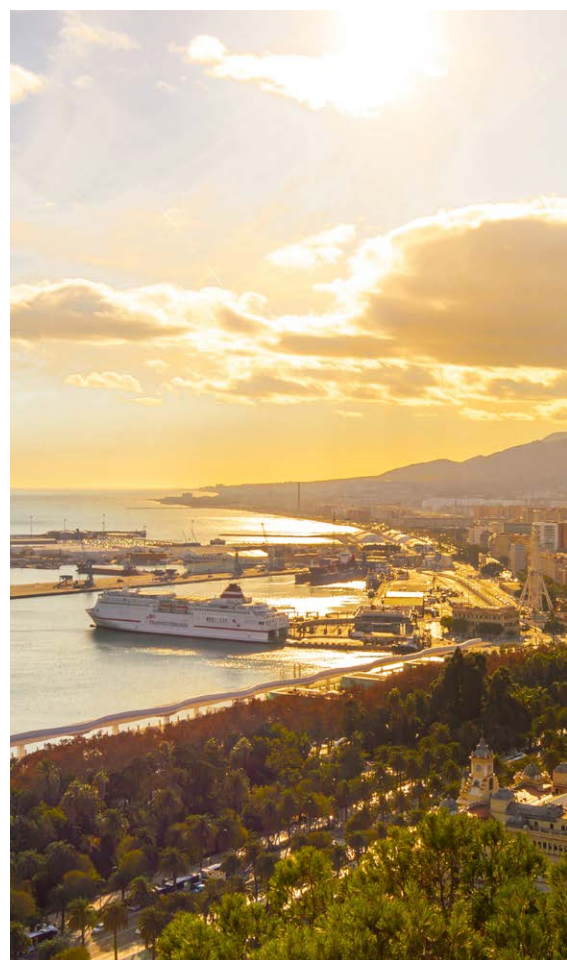
Alcaidesa – místo s přírodním kouzlem a vysokým potenciálem

březnové vydání

Estepona – krásné prostředí a dostupné ceny

dubnové vydání

Jaro a Velikonoce na Costa del Sol



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

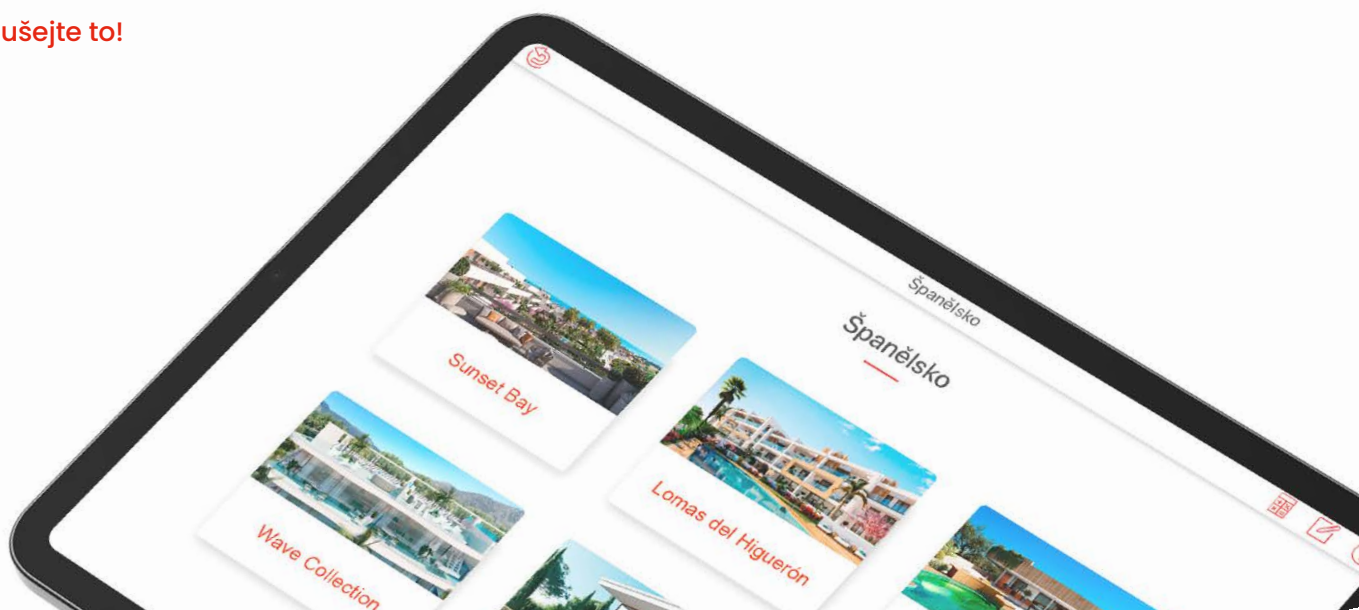


Developerské projekty v aplikaci Brok

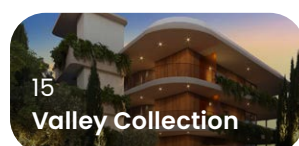
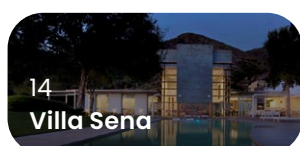
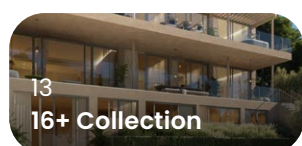
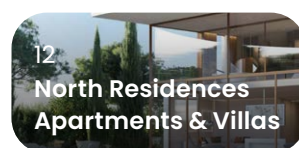
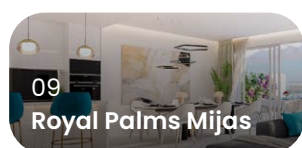
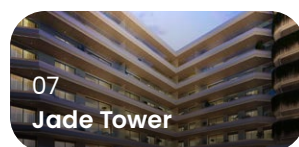
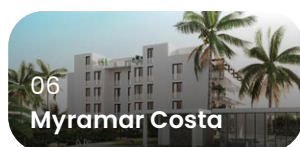
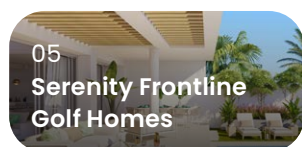
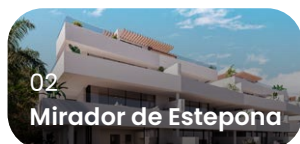
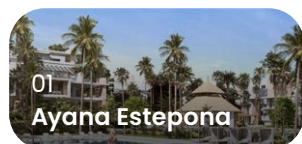
Většinu zasmluvněných developerských projektů ve Španělsku najdete v aplikaci Brok, v sekci Nemovitosti v zahraničí. Klientům tedy můžete snadno – formou stručné obrazové prezentace – představit možnosti a lokality, které jsou k dispozici. K předání kontaktu stačí jedině:

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.

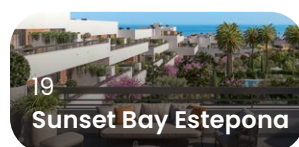
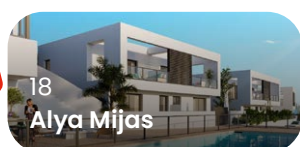
Vyzkoušejte to!



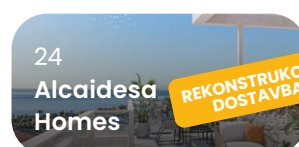
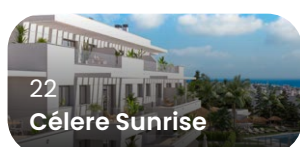
Přehled projektů



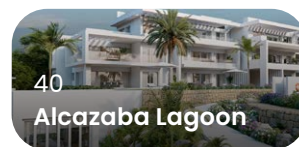
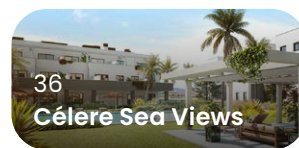
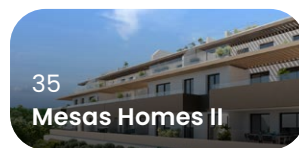
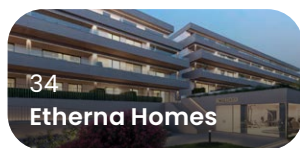
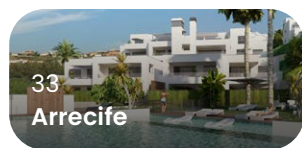
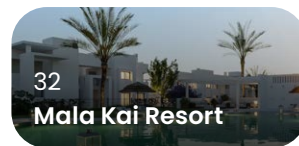
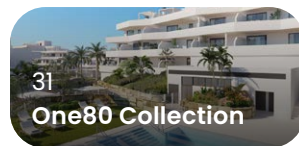
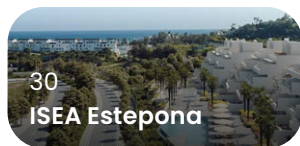
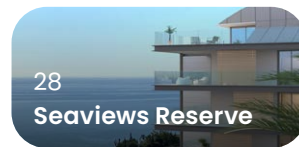
PRODÁNO



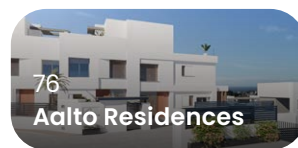
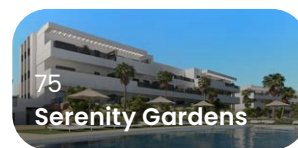
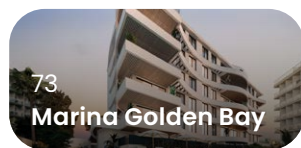
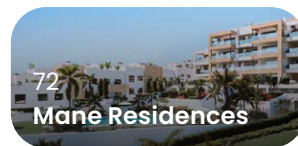
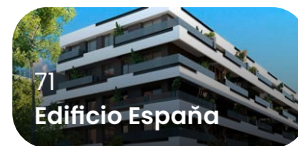
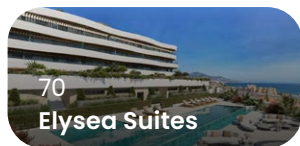
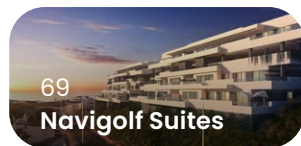
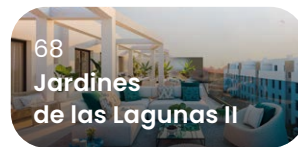
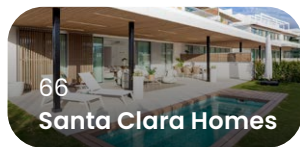
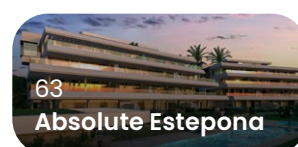
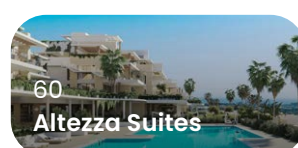
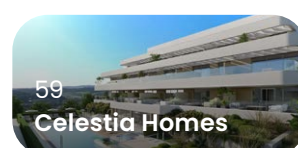
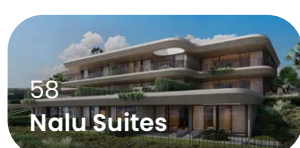
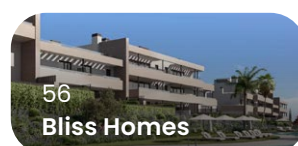
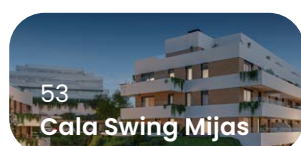
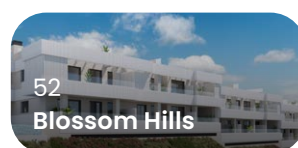
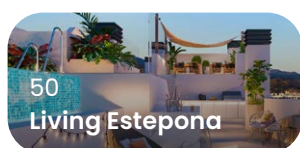
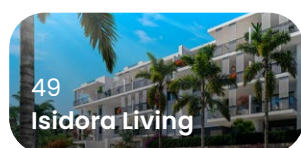
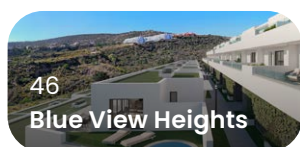
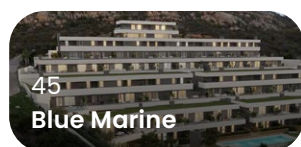
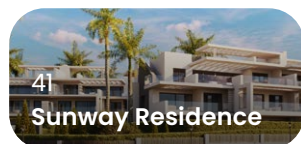
PRODÁNO



**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

90 rezervací

49 186 bodů



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

64 rezervací

30 649 bodů



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

34 rezervací

8 463 bodů



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

18 rezervací

5 356 bodů



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

10 rezervací

3 376 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

3 rezervace

747 bodů



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

0 rezervací

0 bodů