

Srpen 2025

# Co nového ve Španělsku

01

Jak financovat nemovitost ve Španělsku, ale bez iluzí?  
Nový horký bod na mapě: Costa Blanca

02

Proč Španělsko

03

Jak na to

04

Aktuální projekty

05

Kontakty

Broker<sup>®</sup>  
Consulting

# Jak financovat nemovitost ve Španělsku, ale bez iluzí?

Pořízení druhého domova ve Španělsku se stává stále oblíbenější volbou. Jak takovou koupí financovat? V zásadě existují tři hlavní způsoby: buď má klient dostatek vlastních financí, nebo zvolí financování přes americkou hypotéku v Česku, případně se vydá cestou hypotéky přímo u španělské banky. O všech možnostech jsme si povídali s Martinem Novákem, vedoucím produktového managementu.



## VLASTNÍ ZDROJE = NEJJEDNODUŠŠÍ ŘEŠENÍ

**Martine, začněme tou nejpřímější variantou – koupí za hotové...**

Ano, pokud má klient k dispozici potřebnou hotovost, respektive vlastní zdroje, je to samozřejmě nejjednodušší a nejrychlejší způsob financování. Neřeší se žádné papírování spojené s úvěrem, není třeba dokládat příjmy, přikládat výpisy, a transakce je tak výrazně svižnější. V takovém případě je hlavní důraz kladen na právní jistotu a bezproblémové dokončení koupě.

## Příslib není úvěrová smlouva!

V poslední době se objevují situace, kdy klienti nebo konzultanti čerpají informace od známých, realitních zprostředkovatelů či kontaktů žijících ve Španělsku a na základě těchto osobních zkušeností třetích stran pak vzniká dojem, že získat hypotéku ve Španělsku je jednoduché a bezproblémové.

**Příslib není úvěrová smlouva.**

**Malování na flipchartu není úvěrová smlouva.**

**A ani místní zprostředkovatel hypoték reálně neví, zda a co bude finálně schválené.**

Každý případ, každý klient je jiný! Pokud zaplatí rezervační zálohu „protože to přece určitě vyjde, říkali...“, může požadovat finanční náhradu po konzultantovi či KAMOVÍ.

**Buďme profesionálové. Pracujme s fakty. Mluvme zodpovědně.** Protože my nejsme od toho, abychom šířili dojmy, ale abychom klienta chránili.



## AMERICKÁ HYPOTÉKA – FINANCOVÁNÍ Z ČR SE ZÁSTAVOU NEMOVITOSTI

### Jaké jsou možnosti, pokud klient nemá dostatek svých prostředků?

Pak přichází na řadu úvěrové financování. Pokud chce klient řešit vše v Česku, nabízí se možnost pomocí tzv. americké hypotéky. Jde o neúčelový úvěr, jehož prostředky může využít třeba právě na koupi nemovitosti ve Španělsku. Klient ale musí zastavit nemovitost v ČR. Výhodou je, že se vše řeší v češtině a proces je klientům i nám důvěrně známý. Nevýhodou je právě nutnost zástavy v Čechách a vyšší úrok. Například maximální LTV bývá 70 %, u mBank až 75 %, splatnost je pak *maximálně 20 let\**, resp.

25 u mBank, ovšem s limitem 4 miliony korun. Ostatní banky nabízejí i vyšší částky. Sazby pak startují na 5 % p. a. pro fixaci na 5 let.

---

*\*V tištěném vydání OK Info 8/2025 bylo omylem uvedeno „minimálně 20 let“ místo správného „maximálně 20 let“. Za chybu se redakce omlouvá.*

## HYPOTÉKA VE ŠPANĚLSKU – IDEÁLNÍ PRO KLIENTY S PŘÍJMY V EURECH

### Jaké jsou možnosti přímo ve Španělsku?

Klient se samozřejmě může obrátit na španělské banky s žádostí o financování. Je to vlastně velmi podobné, jako v případě, kdy u nás žádá cizinec o hypotéku. Záleží pak na několika faktorech. Zásadní přitom je,

v jaké měně má klient příjem a také zda žádá jako fyzická nebo právnická osoba. Pokud má příjem v eurech, je proces výrazně jednodušší, resp. nabídka například u LTV nebo maximální splatnosti je lepší. Pokud má příjem v korunách, některé banky klienta nemusí vůbec akceptovat.

### V čem je rozdíl u úrokových sazeb?

U nás je běžné, že si klient vybere fixaci na určité období, nejčastěji pět let. Ve Španělsku je to jiné. Často je sazba fixovaná jen na první období šesti měsíců až roku a pak se mění na variabilní. U některých bank je možná fixace pouze na celou dobu splácení. Zejména u variabilní sazby je potřeba klientovi jasně vysvětlit, že se mu může měnit sazba a splátka, aby po roce nebyl překvapen.

## Jak dlouhou splatnost mohou klienti očekávat?

Obečně platí rozmezí 15 až 25 let. Doba splatnosti ale závisí hlavně na měně, ve které má klient příjem. Banky toto berou opravdu jako zásadní faktor.

## DOKUMENTACE

### Co všechno klient musí většinou doložit?

Banky většinou chtějí dvě až tři daňová přiznání, dvě až tři výplatní pásky, mohou chtít až šest výpisů z účtu, na který chodí mzda, a také výpisy z účtů, z nichž platí úvěry. Dále jsou potřeba výpisy z bankovního a nebankovního registru klientských informací – BRKI a NRKI. Všechny tyto dokumenty musí být úředně přeložené do španělštiny. Samozřejmě více dokumentů mohou banky žádat v případě, že o úvěr žádá

klient, jehož příjmy pocházejí z podnikatelské činnosti.

### Kdy je vůbec možné začít řešit úvěr?

To je zásadní rozdíl oproti českému trhu. Ve Španělsku většinou není možné úvěr sjednat delší dobu před kolaudací nemovitosti nebo developerského projektu, jak to známe u nás. Banky to začínají řešit nejdříve cca tři měsíce před dokončením stavby, kdy je k dispozici tzv. „Nota Simple“. Samotné čerpání pak probíhá až při předání nemovitosti a vypořádání kupní smlouvy, která se označuje jako „Compraventa“.

Zároveň je nutné si uvědomit, že žádný konzultant, a už vůbec ne jakýkoli externí zprostředkovatel ve Španělsku, nemůže garantovat, že hypotéka bude skutečně schválena. Ani „místní expert“, ani příslib

banky nemají váhu závazné smlouvy. Pokud klient na základě takového dojmu podnikne závazné kroky – například složí rezervační poplatek – a hypotéku poté nezíská, může se domáhat náhrady škody. Proto je naprosto zásadní udržet komunikaci realistickou, věcnou a profesionální.

### A kdo klientovi z naší strany s úvěrem pomáhá?

Vždy to řeší konkrétní KAM, který s klientem řeší celý nákup nemovitosti. On komunikuje s danou bankou a klient musí být v komunikaci vždy minimálně v kopii. Je to důležité, protože každá banka může mít trochu jiný proces a požadavky, takže je nutné, aby komunikace byla přesná a dobře řízená.



# Nový horký bod na mapě: Costa Blanca

Na Costa del Sol už to dobře známe. Víme, co funguje, co klienti chtějí, jak jim pomoci najít to pravé a vysněné bydlení u moře. A teď přichází čas rozšířit obzory a působíště. Pobřeží Costa Blanca přináší novou energii a hlavně skvělé projekty. Díky plné podpoře našich KAMŮ máte v ruce další silný trumf: lokalitu, která má šmrnc. Stačí jen, abyste o Bílém pobřeží začali mluvit se svými klienty. A Honza Lener si o něm povídal s Vilémem Podliskou...



**I na Costa Blanca poskytujeme komplexní realitní servis.**

**Viléme, v posledních dvou letech jsme se v realitách intenzivně věnovali oblasti Costa del Sol. Teď přicházíme s novou destinací. Můžeš nám říct víc?**

Ano, Honzo, rozšiřujeme naši působnost o oblast Costa Blanca, což je nádherný úsek pobřeží ve východní části Španělska.

## Proč zrovna Bílé pobřeží?

Je to další strategický krok, ke kterému nás vedly zkušenosti z prodeje developerských projektů na Costa del Sol a i rostoucí poptávka klientů po jiných typech lokalit.

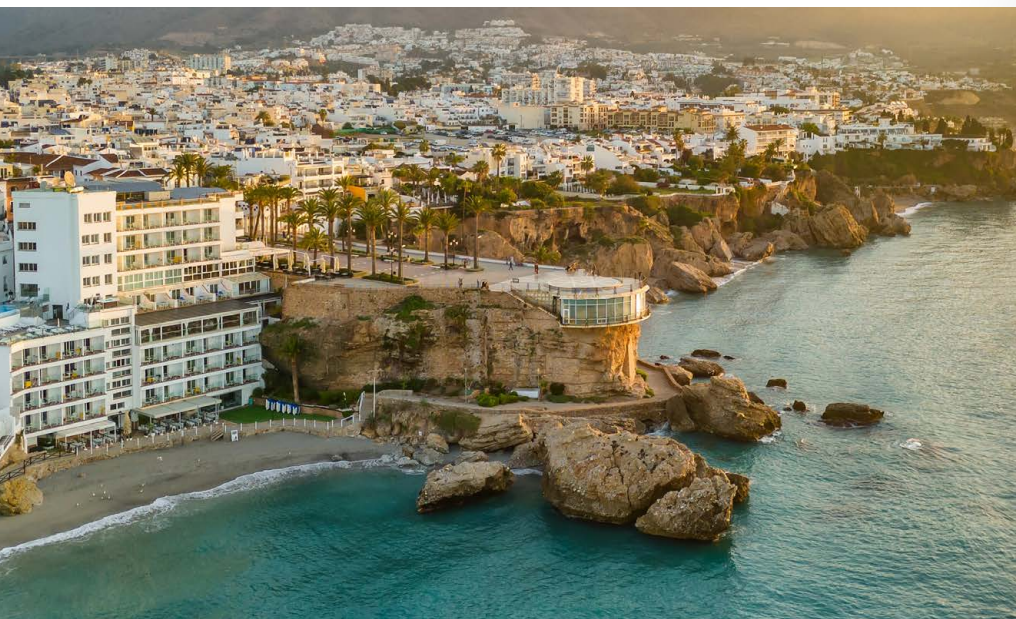
## Čím se Costa Blanca liší od Costa del Sol?

Costa Blanca má jiný charakter. Zatímco Costa del Sol je výrazně kosmopolitní a zaměřená hodně na lifestyle, Costa Blanca přináší středomořský klid, krásné široké pláže, výbornou kuchyni a takovou pocitově pohodovější atmosféru. Navíc severní část má dramatické útesy

a romantické zátoky, zatímco jih je otevřenější, písčité, ideální pro rodiny a sportovce.

## Můžeš nějak obecně přiblížit, jaká je tam infrastruktura a jak se tam dostat?

Costa Blanca má letiště v Alicante, kam se dá létat z Prahy, Brna a Pardubic. Dá se letět i do Valencie, ale z Alicante je to na Costa Blanca kratší a pohodlnější. Kromě toho tu funguje kvalitní silniční síť, nemocnice, školy, nákupní centra a sportoviště. Region je opravdu dobře připravený pro každodenní život.



## Kde je vlastně centrum dění?

Přirozeným středobodem je Alicante. Je to hlavní město provincie a zároveň kulturní, gastronomické a dopravní centrum. Má krásné historické jádro, promenády, přístav a skvělou polohu. Za 30 minut jste v Torrevieje, za 40 minut v Benidormu a do Mutxamelu to je jen 20 minut. Je to skvělé výchozí místo pro celou tuhle fantastickou oblast.

## A co golf? U Costa del Sol se na to hodně sází.

To je silná stránka Costa Blanca. Jižní část je pro golfisty skutečným rájem – Villamartin, La Finca nebo Las Terrazas patří mezi špičku v rámci celé Valencie. Je tu také třeba Růžové jezero v Torrevieja. To je přírodní fenomén s vysokým obsahem soli a minerálů, tam to lidé rádi navštěvují.

## A jaké nemovitosti či projekty můžeme klientům nabídnout?

Moderní apartmány kousek od moře, luxusní mezonety,

elegantní vily se soukromými bazény... Někde ceny začínají už pod 200 000 eur, což je v kontextu kvality, polohy a standardu velmi zajímavé.

## Pokud mají konzultanti klienta, kterého by Costa Blanca zajímala, má se opět obrátit na naše KAMY?

Přesně tak, Honzo. Funguje to stejně jako u nemovitostí na Costa del Sol. I tady nabízíme kompletní servis od A do Z. Naši KAMOVÉ jim se vším pomohou. Konzultanti mají v ruce silnou podporu a klienti jistotu, že o ně bude perfektně postaráno.

## Vilíme, zní to skvěle, tak ať má Costa Blanca stejný úspěch jako Costa del Sol.

Díky, Honzo. Máme k tomu výborně našlápnuto. Lokalita je silná a zájem klientů o Španělsko potvrzuje, že jdeme správným směrem. Teď je to na nás, abychom to proměnili v další konkrétní výsledky. Costa Blanca má obrovský životní potenciál a my víme, jak ho dostat ke spokojeným klientům. Tak pojďme na to!

## Costa Blanca v kostce

**Bílé pobřeží, které má styl**

### KDE LEŽÍ?

Na východním pobřeží Španělska, v provincii Alicante, mezi městy Dénia (na severu) a Pilar de la Horadada (na jihu). Celkem zhruba 240 km středomořského pobřeží.

### SRDCE REGIONU?

Jednoznačně Alicante – město s plážemi, historií, trhy i marínou.

### PODNEBÍ A KLIMA

- **300+ slunečných dnů** ročně
- Příjemné středomořské klima
- Teploty okolo **18–30 °C** během většiny roku

### DOSTUPNOST

Přímé lety z Prahy, Brna, Pardubic, Vídně... na letiště v Alicante.

### TYPICKÉ LOKALITY



- **Benidorm** – živé letovisko s mrakodrapy
- **Altea a Jávea** – klid, bílé domky a styl
- **Torrevieja a Orihuela Costa** – dlouhé pláže, golf a komfortní bydlení
- **Mutxamel, San Javier, Los Alcázares** – rozvíjející se moderní projekty

# V Brokovi najdete výsledky průzkumu

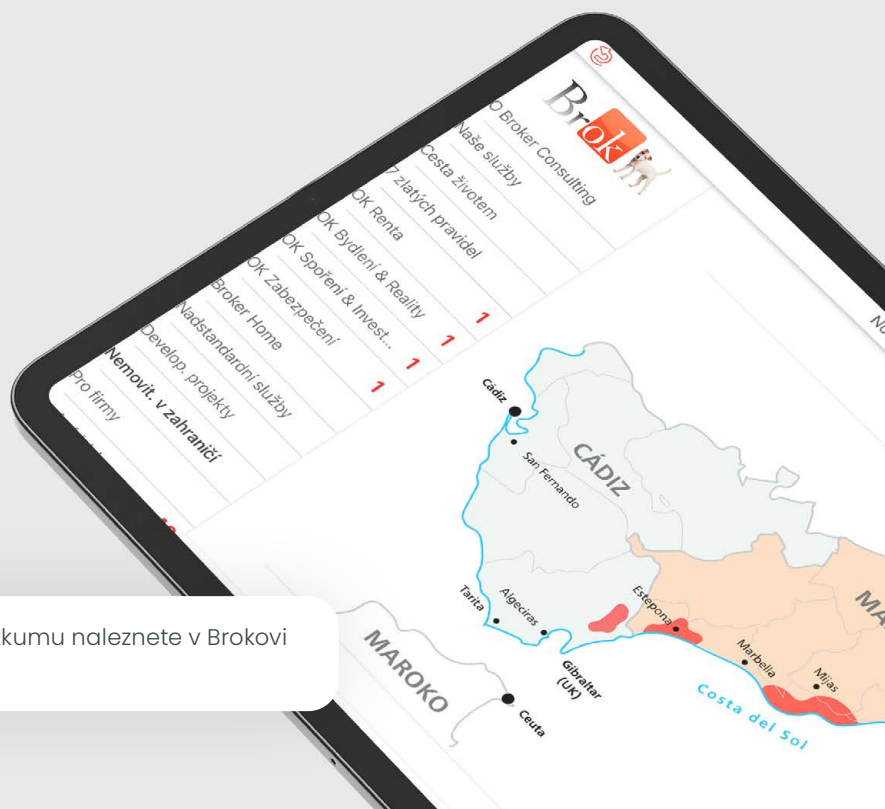
Zaměřuje se na atraktivitu tuzemských a zahraničních nemovitostí.

## 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:

### 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

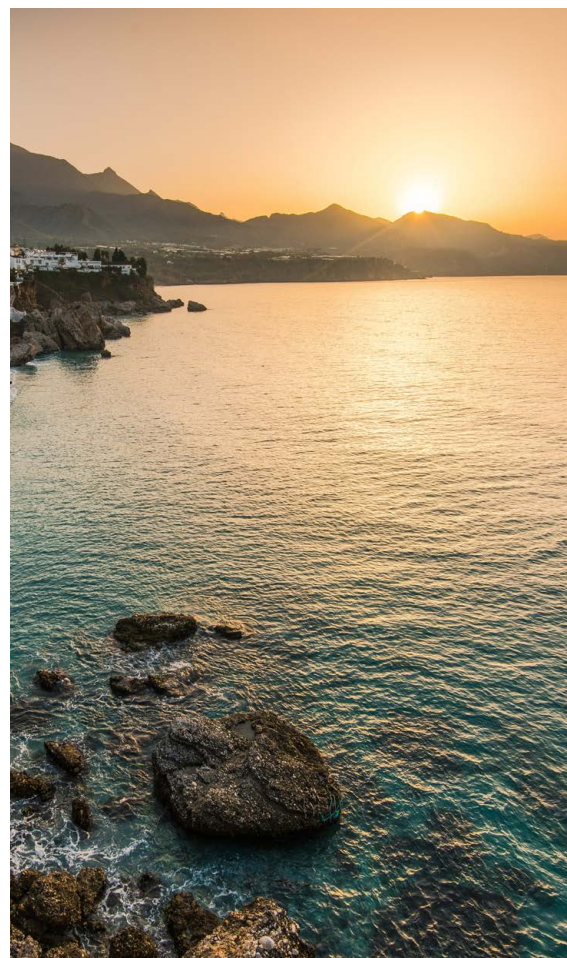
Realita všedních dnů na Costa del Sol

### červnové vydání

Zážitky na Costa del Sol pro děti, rodiny i dobrodruhy

### červencové vydání

Letní dění na Costa del Sol a představení nových KAMŮ



# 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



lyžování

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



jízda na koni a koňské polo



horská turistika



cykloturistika



horolezectví



vodní sporty

jachting, kite surfing, windsurfing, potápění

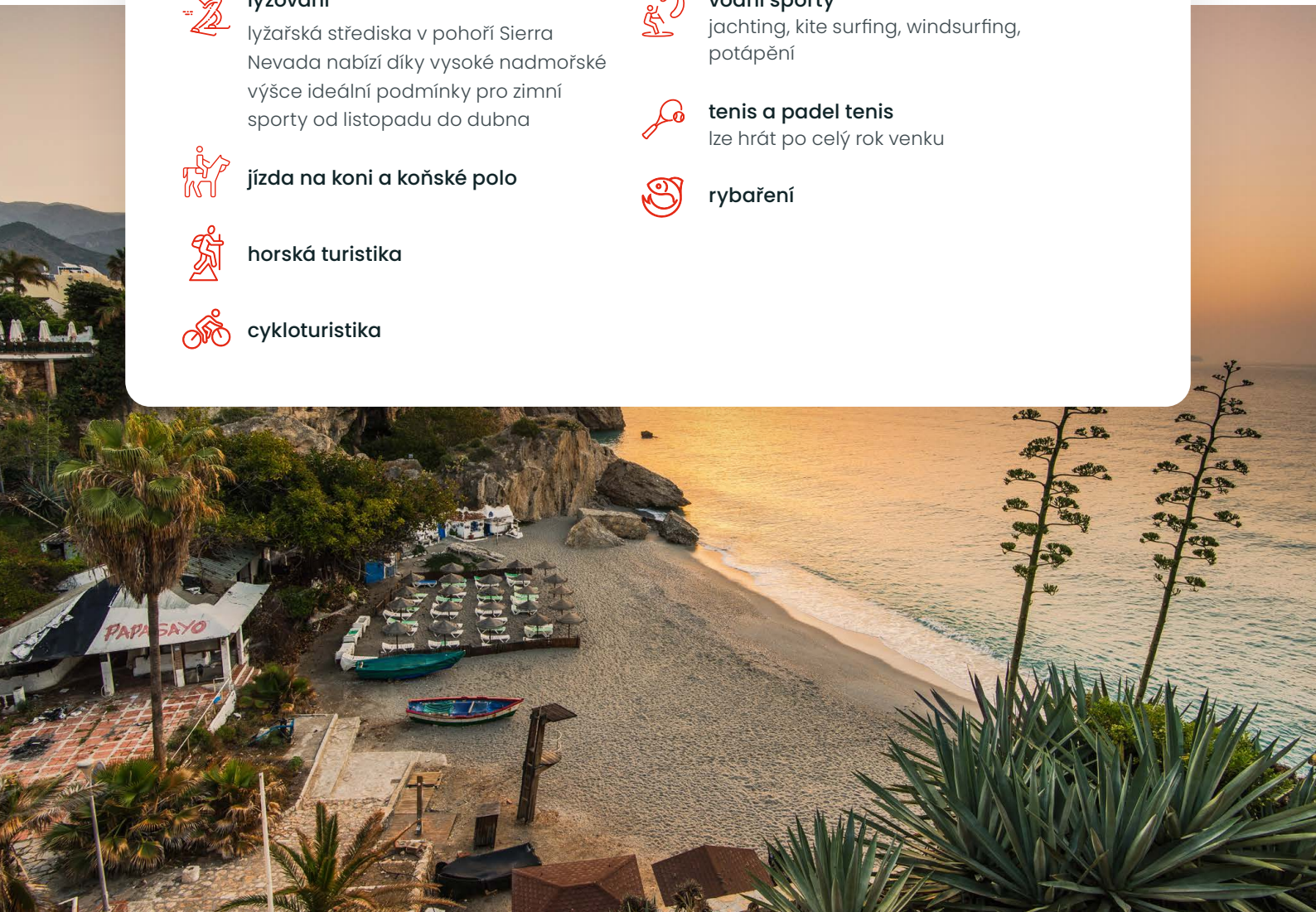


tenis a padel tenis

lze hrát po celý rok venku



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 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

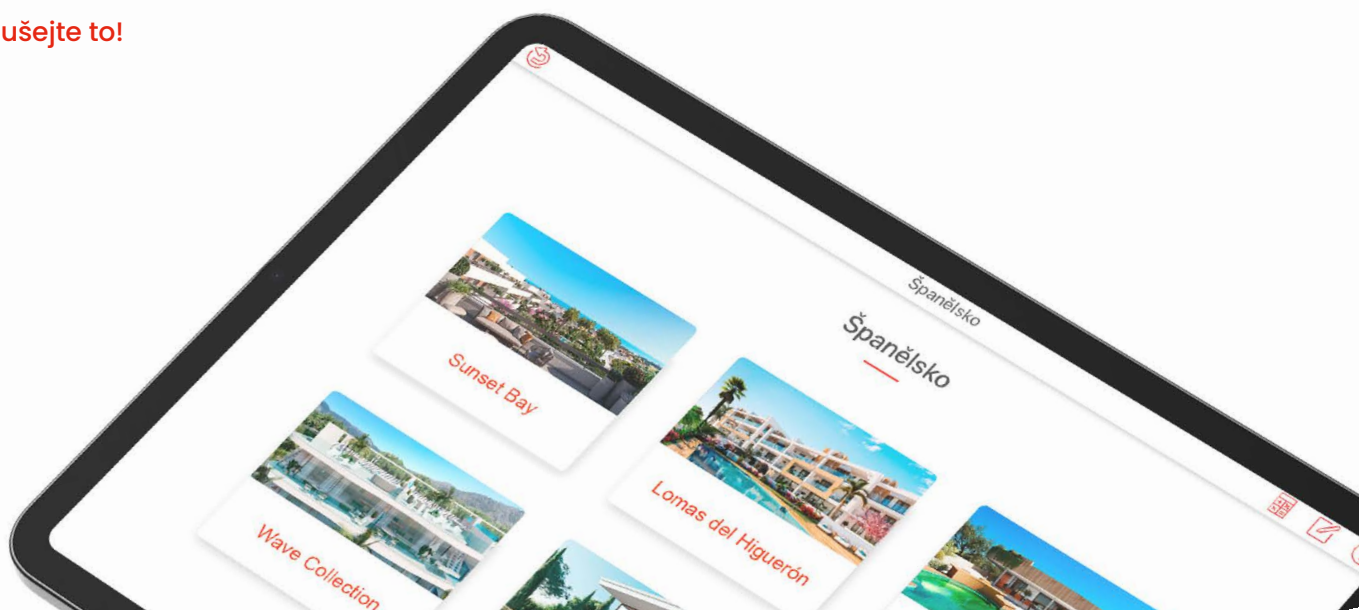


## Developerské projekty v aplikaci Brok

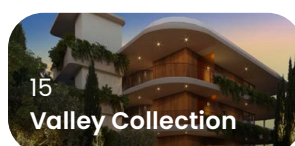
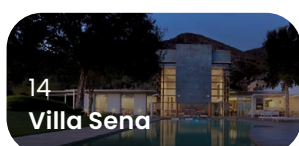
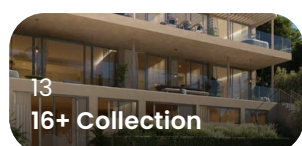
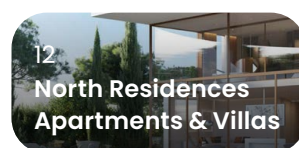
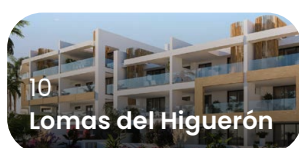
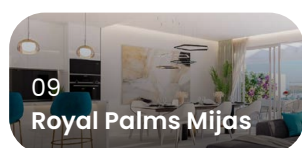
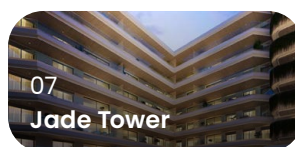
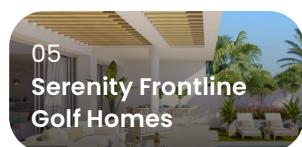
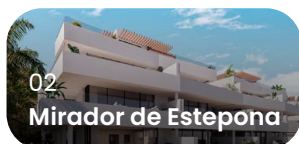
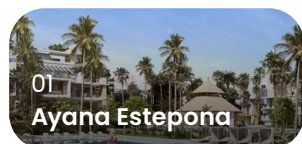
Většinu zasmluvněných developerských projektů ve Španělsku najdete v aplikaci Brok, v sekci Nemovitosti v zahraničí. Klientům tedy můžete snadno – formou stručné obrazové prezentace – představit možnosti a lokality, které jsou k dispozici. K předání kontaktu stačí jedině:

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!**



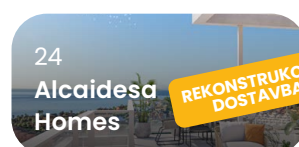
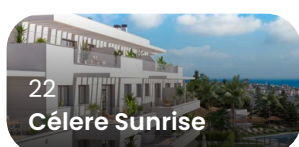
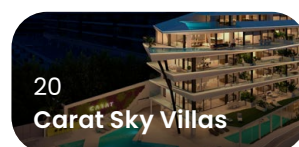
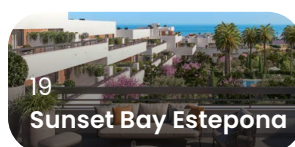
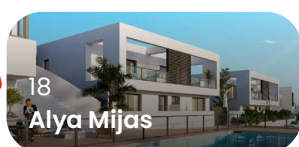
# Přehled projektů



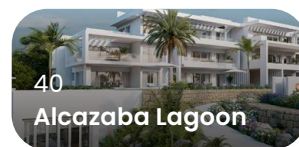
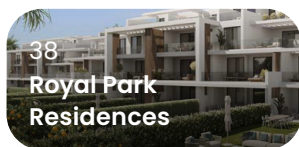
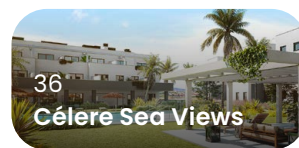
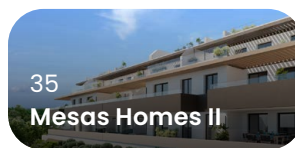
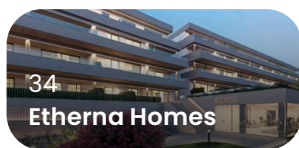
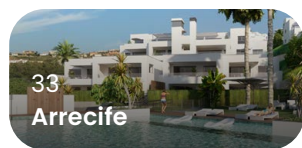
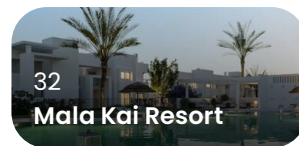
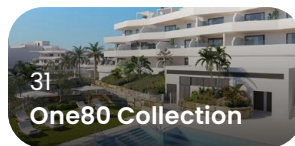
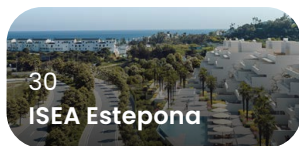
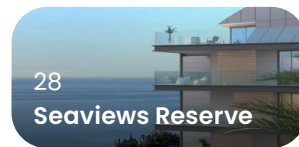
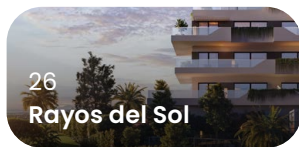
**PRODÁNO**

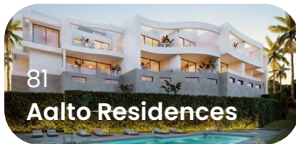
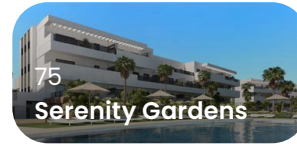
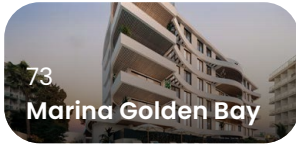
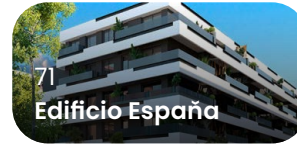
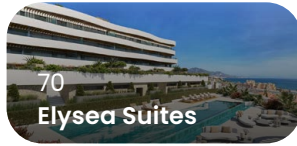
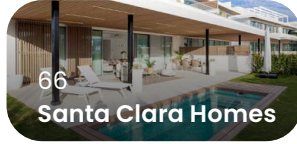
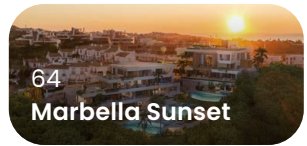
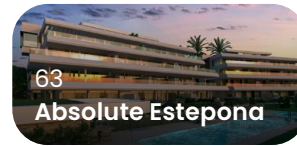
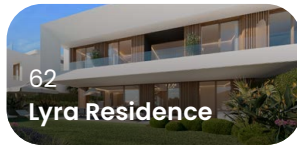
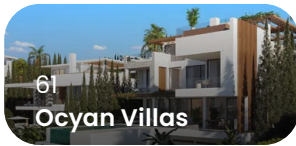
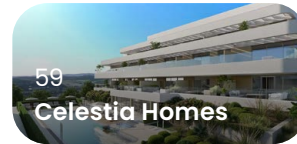
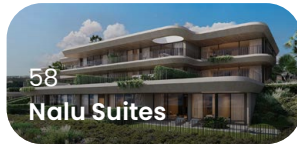
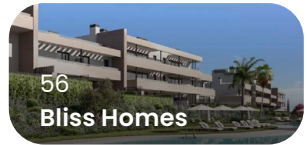
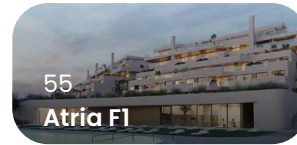
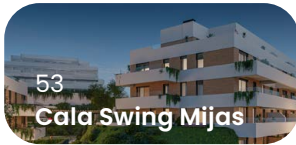
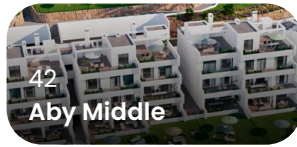


**PRODÁNO**



**REKONSTRUKCE -  
DOSTAVBA**





# 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, dvojdoměk, vila...)



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



ihned k nastěhování

**Nabídka resale nemovitostí  
z Costa del Sol i Costa Blanca  
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 %

### Sekundární trh



**Příklad:**  
 provize za prodej 5 %  
 KAM 1,25 %  
 tipující spolupracovník 1,25 %  
 místní realitní kancelář 2,5 %

■ realitní kancelář  
 ■ KAM  
 ■ tipující spolupracovník



## Kontakty KAM pro prodej nemovitostí ve Španělsku

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

106 rezervací 62 196 bodů

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

69 rezervací 34 655 bodů

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

38 rezervací 9 567 bodů

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

21 rezervací 7 256 bodů

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

16 rezervací 6 189 bodů

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

6 rezervace 1 378 bodů

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

1 rezervace 1 304 bodů

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

2 rezervací 1 227 bodů

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

3 rezervace 1 066 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