

Únor 2025

Co nového ve Španělsku

01

Alcaidesa: Klidná perla s obrovským potenciálem

02

Proč Španělsko

03

Jak na to

04

Aktuální projekty

05

Kontakty

Broker[®]
Consulting

Alcaidesa: Klidná perla s obrovským potenciálem

V minulém vydání našeho měsíčníku jsme vám představili žebříček developerských projektů, na jejichž prodeji se na Costa del Sol podílíme. Oblast Alcaidesa zazářila na prvních příčkách. Generální ředitel a předseda představenstva Vilém Podliska se v rozhovoru s ředitelem odboru marketingu a komunikace Honzou Lenerem podělil o to, proč právě Alcaidesa patří mezi „topku“ u řady klientů.



Viléme, Alcaidesa přitahuje stále větší pozornost...

Když jsme začínali propagovat Alcaidesu, někteří ji považovali za příliš vzdálenou od letiště nebo moc větrnou. Ve skutečnosti jsou to její výhody. Alcaidesa je unikátní lokalita s vysokým potenciálem rozvoje. Nacházíte se v blízkosti Gibraltarů, což jí dodává zvláštní atmosféru. Pohled na slavnou gibraltarskou skálu, kde volně žijí makakové, je jen jednou z mnoha atrakcí. Kromě toho je Alcaidesa známá

svými dlouhými, téměř nedotčenými plážemi, které jsou dlouhé přes 17 kilometrů. Je to klidnější místo, odlišné od rušnější Marbelly.

Pro koho je ideální?

Určitě bychom ji měli doporučovat klientům, kteří hledají klid, chtějí přírodu a exkluzivitu. Uniknou zde od každodenního shonu. Jsou tu také přírodní rezervace, díky kterým si tahle oblast zachová svůj charakter i do budoucna.

Oblast s vysokým potenciálem rozvoje. Co to přesně znamená?

Alcaidesa je teď v opravdu dynamické fázi rozvoje. Klíčovým momentem bylo zahájení stavby luxusního hotelu Fairmont, který má být podle dostupných informací v médiích oficiálně otevřen už 20. února. Fairmont, to je síť prestižních hotelů, které

najdeme třeba v New Yorku, Monte Carlu nebo Dubaji. A právě tento hotel ukazuje, jak takové projekty přitahují kapitál, podnikatele i nové služby. Díky tomu se zvyšuje hodnota celé oblasti.

V Alcaidese se to odrazilo například v renovaci golfového hřiště Links, které patří mezi nejlepší ve Španělsku. Pokud byste chtěli přirovnání, tak to připomíná vzorec, který známe z Kladna. Dříve tam byly ceny nízké. Dneska je z Kladna moderní a atraktivní místo, perfektní základna v dosahu Prahy, kde se dobře prodávají nové developerské projekty, protože o ně mají lidé zájem.

A podobně má Alcaidesa všechny předpoklady stát se jednou z nejvyhledávanějších destinací na jihu Španělska.



Alcaidesu bychom měli doporučovat klientům, kteří hledají klid, přírodu a exkluzivitu. Uniknou zde od každodenního shonu.



Kromě hotelu Fairmont, co dalšího zvyšuje hodnotu Alcaidesy?

Jednoznačně rozvoj infrastruktury – nové restaurace, kavárny a další služby. Alcaidesa také přitahuje rodiny, které oceňují blízkost prestižní mezinárodní školy Sotogrande International School. Jde o školu, která je známá svou akademickou i sportovní úrovní. Je velkým lákadlem pro evropské rodiny, protože nabízí dětem špičkové vzdělání.

Jak představit Alcaidesu klientům, kteří hledají na Costa del Sol druhý domov?

Alcaidesa je destinace s obrovským potenciálem, přitahuje zejména movité klienty i investory. S každým novým projektem a rozvojem služeb

roste hodnota celé oblasti. Jde o lavinový efekt – otevírají se nové restaurace, kavárny a služby, a to celkově zlepšuje kvalitu života. Podobně tomu bylo v Marbelle. Dříve to byla rybářská vesnička, která se postupně zásadně přetvořila v centrum luxusu a života. Pořízení nemovitosti v rané fázi může do budoucna přinést spoustu výhod a samozřejmě se zvyšuje i pravděpodobnost růstu hodnoty nemovitosti. Klienti, kteří zde pořídili nemovitosti už při zahájení výstavby hotelu Fairmont, dnes sledují, jak jejich hodnota postupně roste. Jsme konzultanti. Můžeme lidem dát reálné informace a předat zkušenosti, které fungovaly v jiných oblastech. Stejně důležité je také zdůraznit, že růst cen nemovitostí není v žádném případě

garantovaný. Platí ovšem, že dává lepší smysl mít druhý domov v oblasti, která má potenciál, než v oblasti, kde je potenciál již vyčerpáný.

Jak postupovat, pokud máme klienta, který projeví o tuto oblast zájem?

Jednoduše kontaktujte některého z našich KAMů. Ti mají perfektní znalosti o všech našich projektech a lokalitách a se vším rádi pomohou.



Máte klienta, který hledá druhý domov na Costa del Sol? Kontaktujte naše Key account manažery. Jsou tu pro Vás.







V Brokovi najdete výsledky průzkumu

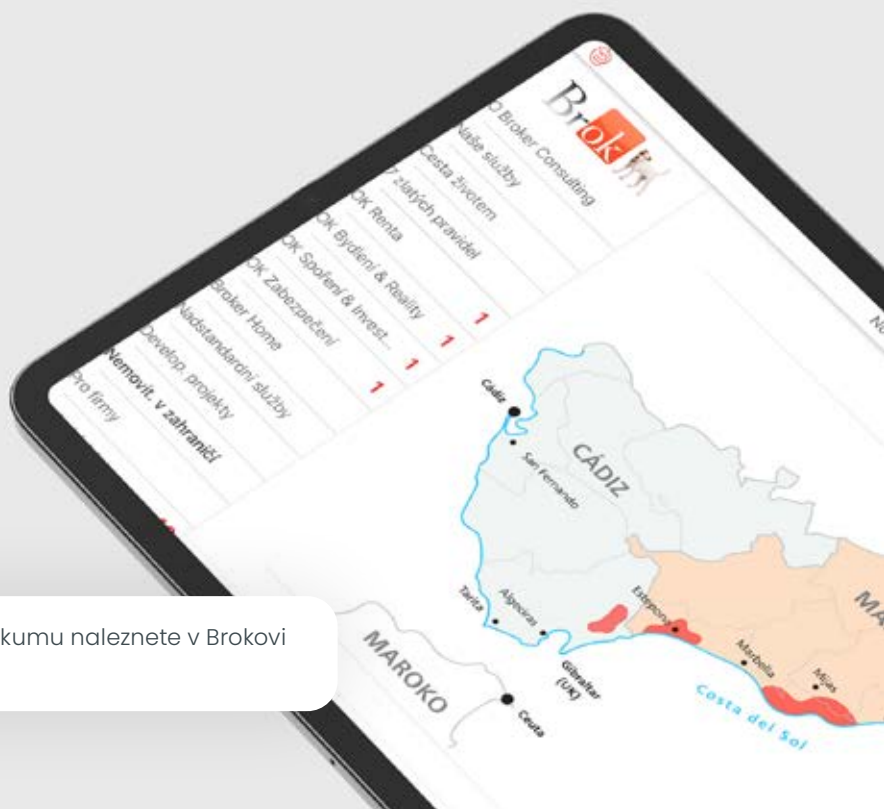
Zaměřuje se na atraktivitu tuzemských a zahraničních nemovitostí.

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:

červnové vydání

Co vše obnáší zkoušky na KAM

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



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



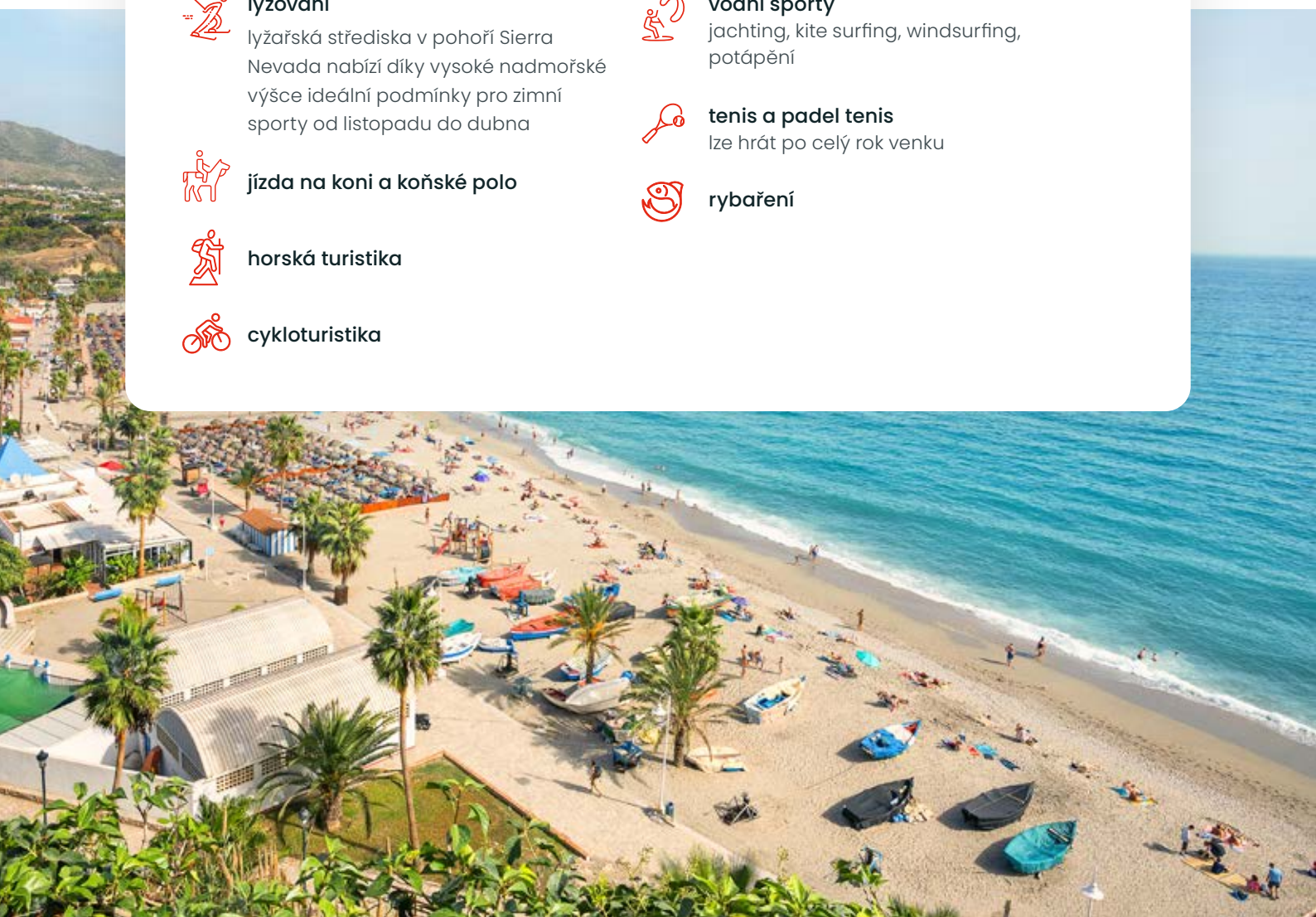
horská turistika



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



01
Ayana Estepona



02
Mirador de Estepona



03
Village Verde



04
The Collection



05
Serenity Frontline Golf Homes



06
Myramar Costa



07
Jade Tower



08
Vitta Marina



09
Royal Palms Mijas



10
Lomas del Higuérón



11
Higuérón South Residences



12
North Residences Apartments & Villas



13
16+ Collection



14
Villa Sena



15
Valley Collection



16
Med Two Collection



17
Wave Collection



18
Alya Mijas



19
Sunset Bay Estepona



20
Carat Sky Villas



21
Evergreen Homes



22
Célere Sunrise



23
Soleia Living el Chaparral



24
Alcaidesa Homes



25
Atica Homes



26
Rayos del Sol



27
Mijas Sea Views



28
Seaviews Reserve

Přehled nemovitostí



29
Pine Valley Villas



30
ISEA Estepona



31
One80 Collection



32
Mala Kai Resort



33
Arrecife



34
Eterna Homes



35
Mesas Homes II



36
Célere Sea Views



37
Baysides Homes



38
Royal Park Residences



39
Waterfall Residences



40
Alcazaba Lagoon



41
Sunway Residence



42
Aby Middle



43
Aby Upper



44
Amaranta living



45
Blue Marine



46
Blue View Heights



47
Blue Wave



48
Golden View II



49
Isidora Living



50
Living Estepona



51
Costa Galera III



52
Blossom Hills



53
Cala Swing Mijas



54
Pure Sun Residences

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 vyřídit 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

65 rezervací

36 452 bodů



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

55 rezervací

27 755 bodů



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

33 rezervací

8 232 bodů



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

15 rezervací

4 711 bodů



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

7 rezervací

1 722 bodů



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

1 rezervace

1 304 bodů



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

2 rezervace

747 bodů



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

3 rezervace

745 bodů



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

0 rezervací

0 bodů