

Září 2025

Co nového ve Španělsku

01

Z meetingu na pláž?
Ukažme klientům, že to jde

02

Proč Španělsko

03

Jak na to

04

Aktuální projekty

05

Kontakty

Broker[®]
Consulting

Z meetingu na pláž? Ukažme klientům, že to jde

Jako konzultanti tvoříme klientům most do nové životní etapy, k velkým rozhodnutím. Costa Blanca je lokalita, která nabízí radost, lehkost a styl. V rozhovoru Honzy Lenera s Vilémem Podliskou najdete inspiraci a konkrétní tipy, díky kterým si klient začne sám představovat život ve Španělsku – výhled na moře, ranní kávu pod palmou, jachting s obchodním partnerem, děti, které se smějí na pláži. Náš přístup vede přes emoci a příběh. Každý klient má své sny a my máme schopnost je propojit s realitou, která odpovídá jejich životní fázi i přání.



Viléme, pojďme se dnes podívat na Costa Blanca trochu jinak. Představme si, že naši konzultanti mají tuto naši novou lokalitu vnímat jako produkt, který doporučí klientovi podle jeho životní situace. Co bys řekl jako první, když se tě někdo zeptá, proč právě Costa Blanca?

Costa Blanca nabízí fantastické možnosti pro různé typy klientů.

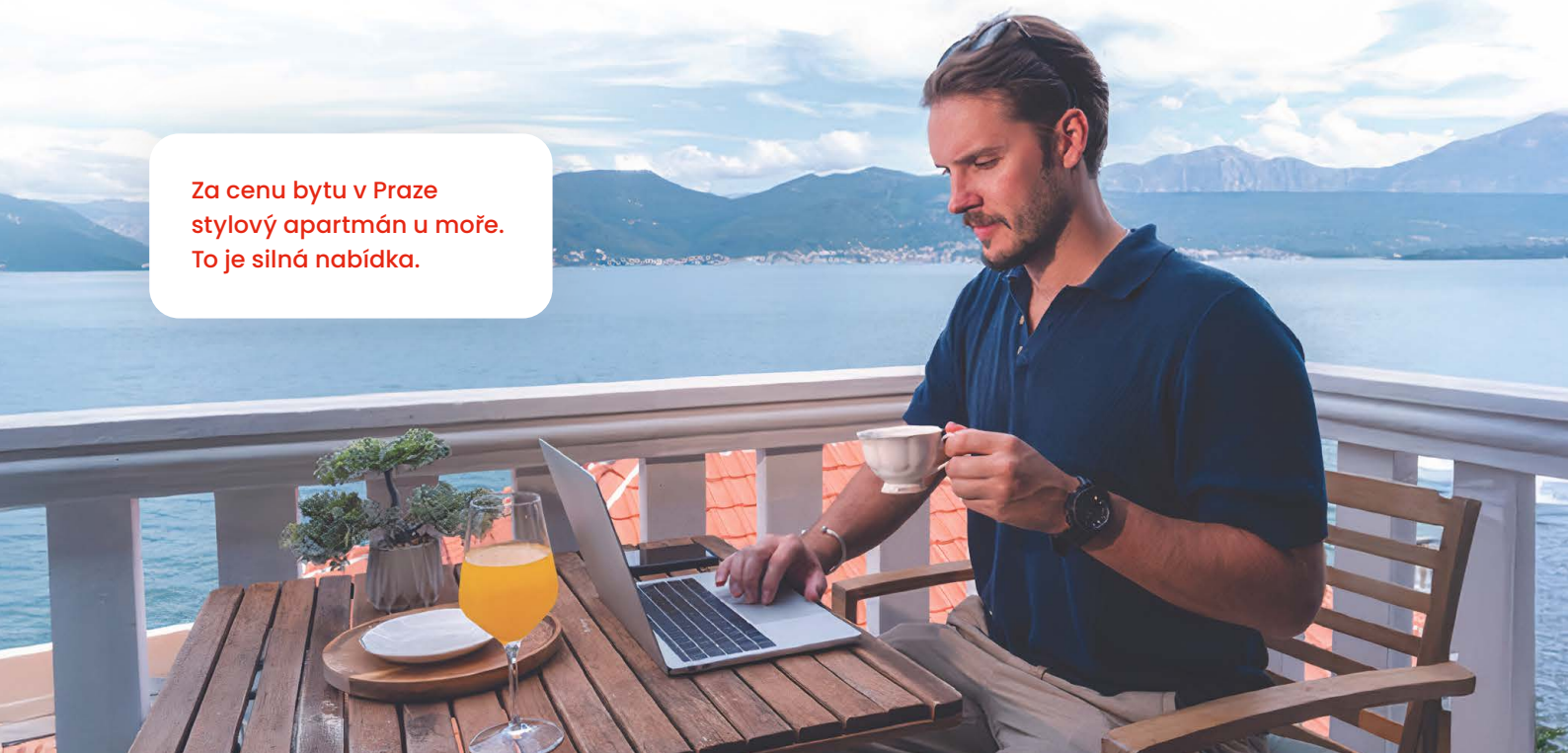
Výjimečné klima, perfektní dostupnost z Česka, kvalitní zdravotní péče, infrastruktura, školy, bezpečné prostředí a přívětivý životní rytmus. Je to místo, kde se klienti cítí dobře. Každý den. A co je skvělé, každý typ klienta si zde dokáže najít vlastní cestu.

Pojďme si to tedy rozebrat konkrétně. Začneme mladými páry. Bez dětí, často chtějí pracovat na dálku, s chutí po zážitcích a žít trochu jinak. Co jim může konzultant doporučit?

Mladé páry hledají svobodu a energii. V tomhle směru jim Costa Blanca má co nabídnout. Místa jako Jávea, Altea nebo Alicante. Jávea je mezinárodní, s přátelskou komunitou, coworkingy, kavárnami

a moderním pojetím bydlení. Altea zase přináší uměleckou atmosféru, historické bílé město s výhledy, kde člověk vnímá krásu každý den. Alicante, centrum Costa Blanca, spojuje pohodlí města, přímořskou atmosféru a výborné letecké spojení. Konzultant může říct třeba: „Představte si, že dopoledne pracujete z terasy s výhledem na moře, odpoledne si zajedete na paddleboard a večer si užíváte tapas s přáteli.“ Tahle představa rezonuje. Klient si často uvědomí, že za cenu bytu v Praze získává stylový apartmán pár kroků od pláže. A to je silná nabídka.

**Za cenu bytu v Praze
stylový apartmán u moře.
To je silná nabídka.**





To zní velmi živě. A když máme klienta, který má rodinu – děti, školu, zázemí – jak mu Costa Blanca umístit na wish list?

Rodiny ocení prostředí s kompletní vybaveností, bezpečím a kvalitním zázemím pro děti. Doporučuji oblasti jako Torre Vieja, Guardamar del Segura nebo Orihuela Costa. Jsou to lokality s mateřskými i základními školami, parky, sportovními kluby, plážemi vhodnými pro děti. Můžeme klientovi říct: „Vaše děti budou trávit prosincové dny venku na pláži v kratasech a bez čepice.“ Troufám si tvrdit, že taková představa každému přinese radost a touhu po takovém životním stylu. Zvláště když víme, jaké zimy nezimy panují

v posledních letech tady. Lidé, kteří si pořizují druhé domovy u moře, si často vytvářejí nové rituály jako snídaně venku, jet s dětmi do školky na kole, aktivně sportovat, být na pláži dlouho do večera.

Vilíme, přejdeme teď ke klientům, kteří chtějí žít aktivní život i v období, kdy už mají více času – třeba po odchodu z pracovního života. Čím můžeme seniory či rentiéry zaujmout?

Klienti, kteří si plánují nový život po pracovní etapě, mají krásnou motivaci – užívat si každý den. A Costa Blanca jim nabízí přesně to. Je tam bezpečno, pohodlí a krásné prostředí pro dlouhé procházky, setkávání a radost z běžných věcí. Konzultant může

říct: „Světlo, teplo, čerstvé jídlo, moře a každodenní pohyb, to všechno je tady pro vás připravené.“ Lidé v tomto období oceňují kvalitu zdravotní péče, komunitní aktivity, dostupnost služeb a pozvolnější životní tempo. Když s nimi budeme mluvit o těchto věcech, věřím, že je zaujmou.

Co jim konkrétně nabídnout za program?

Možností je mnoho. Golfová hřiště, lekce tance nebo španělštiny, nordic walking, trhy, kavárenská kultura, kulturní večery, posezení u vína s přáteli. V některých lokalitách fungují komunitní centra a kluby, kde se lidé spojují podle zájmů. Řekni sám, to je velmi inspirativní způsob života...

Pojďme ještě na jednu kategorii klientů – podnikatelé a manažeři. Těm jde často o reprezentativní zázemí a možnost kombinace práce a životního stylu.

A právě pro ně je Costa Blanca skvělou volbou. Spousta lokalit, namátkou třeba Alicante, Jávea nebo Benidorm nabízejí coworkingy, restaurace, kvalitní služby, a hlavně komfort a reprezentaci. Jako konzultanti jim můžeme říci: „Za necelé tři hodiny jste z Prahy v Alicante, obědváte s klientem u moře a večer si užíváte výhled z vlastní terasy.“ Řada lidí si ve Španělsku buduje vlastní

pracovní zázemí – vilu, kterou využívají pro byznys, schůzky, workshopy a relax. Je to moderní a strategický přístup k podnikání a životu.

A k tomu se přidávají i atraktivní aktivity...

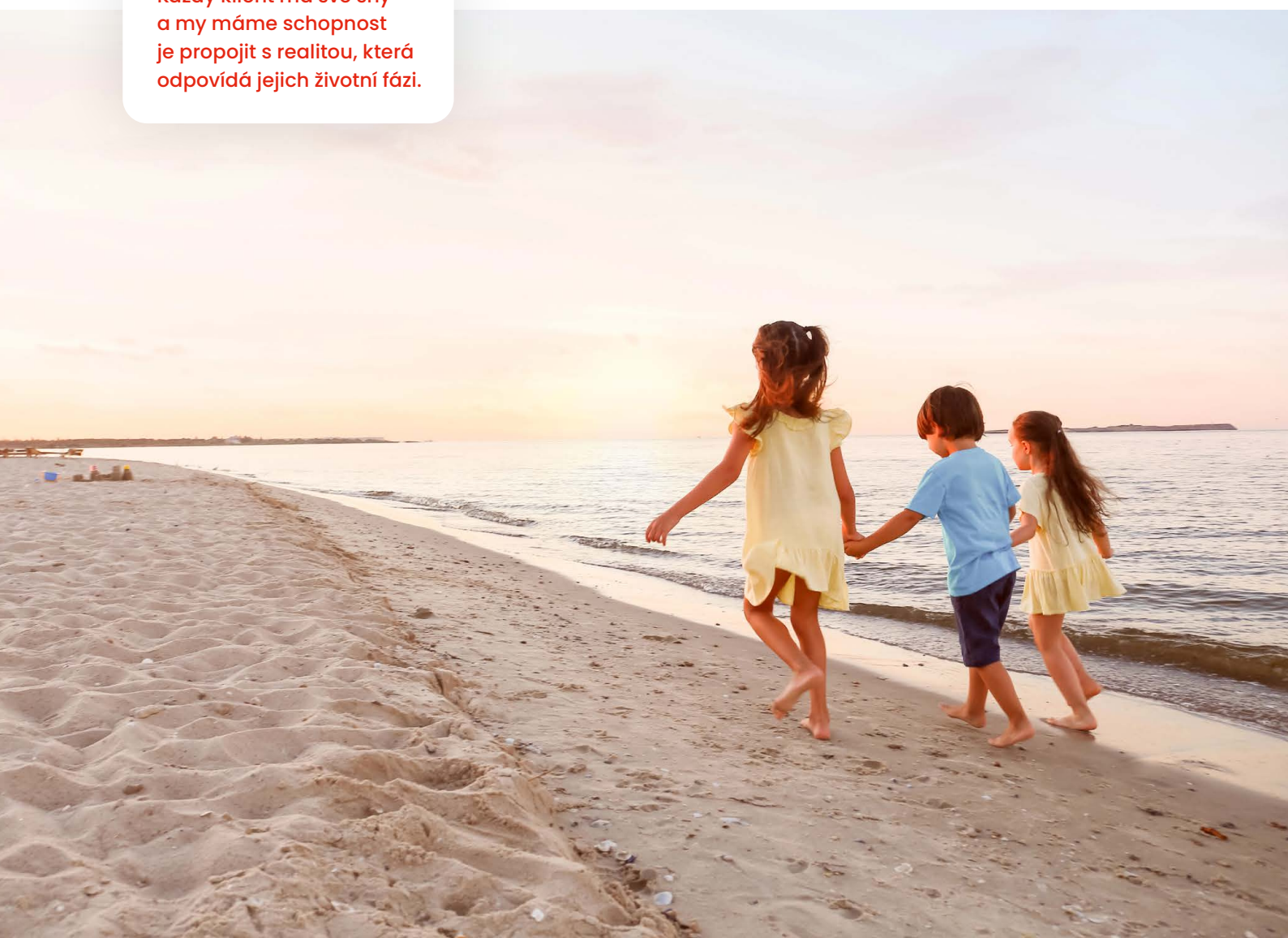
Přesně. Golf s obchodními partnery, firemní večere, degustace vín, jachting... Pokud si tu podnikatelé zakoupí nemovitost, tak současně získávají mnohem víc. Tím myslím prostor pro vztahy a inspiraci.

Tahle představa funguje. Takže když to shrneme, Costa Blanca má silné

argumenty pro každého klienta. A konzultant, který umí představit konkrétní situaci, vlastně otevírá klientovi dveře k novému způsobu života.

Přesně tak. Vždy hledejme cestu, jak klientovi ukázat jeho život a představy v prostředí, které má styl, energii a přidanou hodnotu. Costa Blanca v sobě spojuje vše – klima, dostupnost, infrastrukturu a životní náboj. A my nabízíme cestu, jak to klientovi pomoci objevit.

Každý klient má své sny a my máme schopnost je propojit s realitou, která odpovídá jejich životní fázi.







V Brokovi najdete výsledky průzkumu

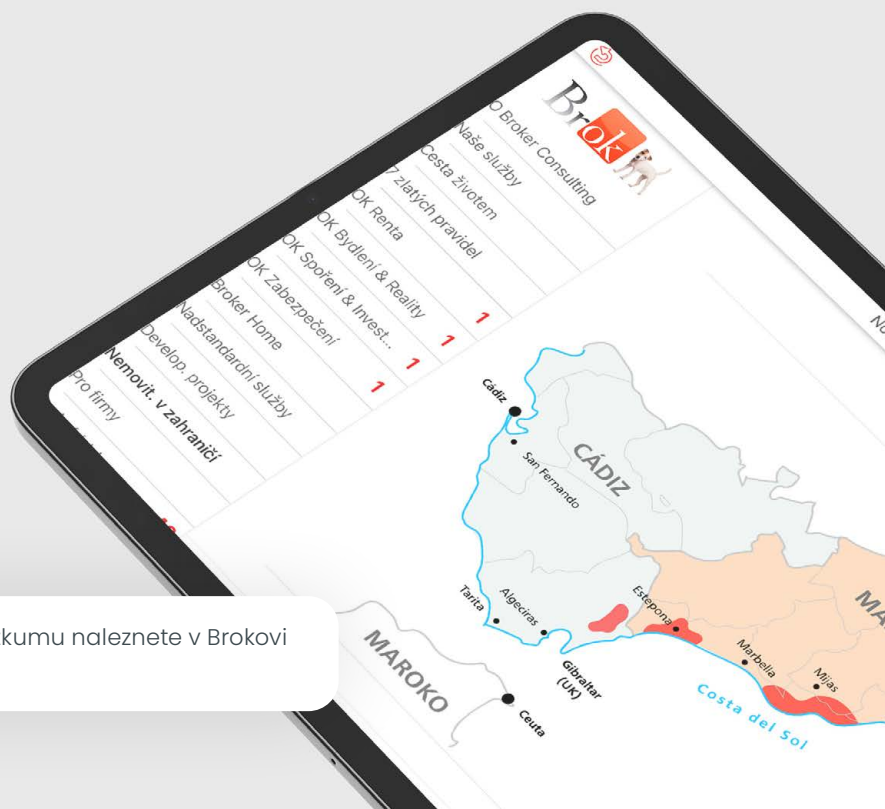
Zaměřuje se na atraktivitu tuzemských a zahraničních nemovitostí.

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:

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

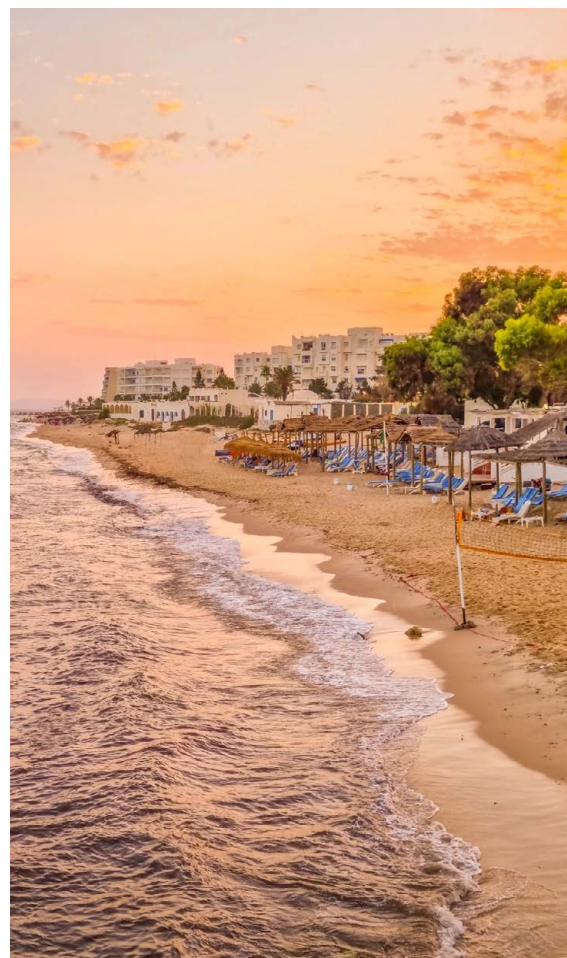
Zážitky na Costa del Sol pro děti, rodiny i dobrodruhy

červencové vydání

Letní dění na Costa del Sol a představení nových KAMŮ

srpnové vydání

Financování nemovitostí ve Španělsku a nová lokalita Costa Blanca



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 v rámci 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



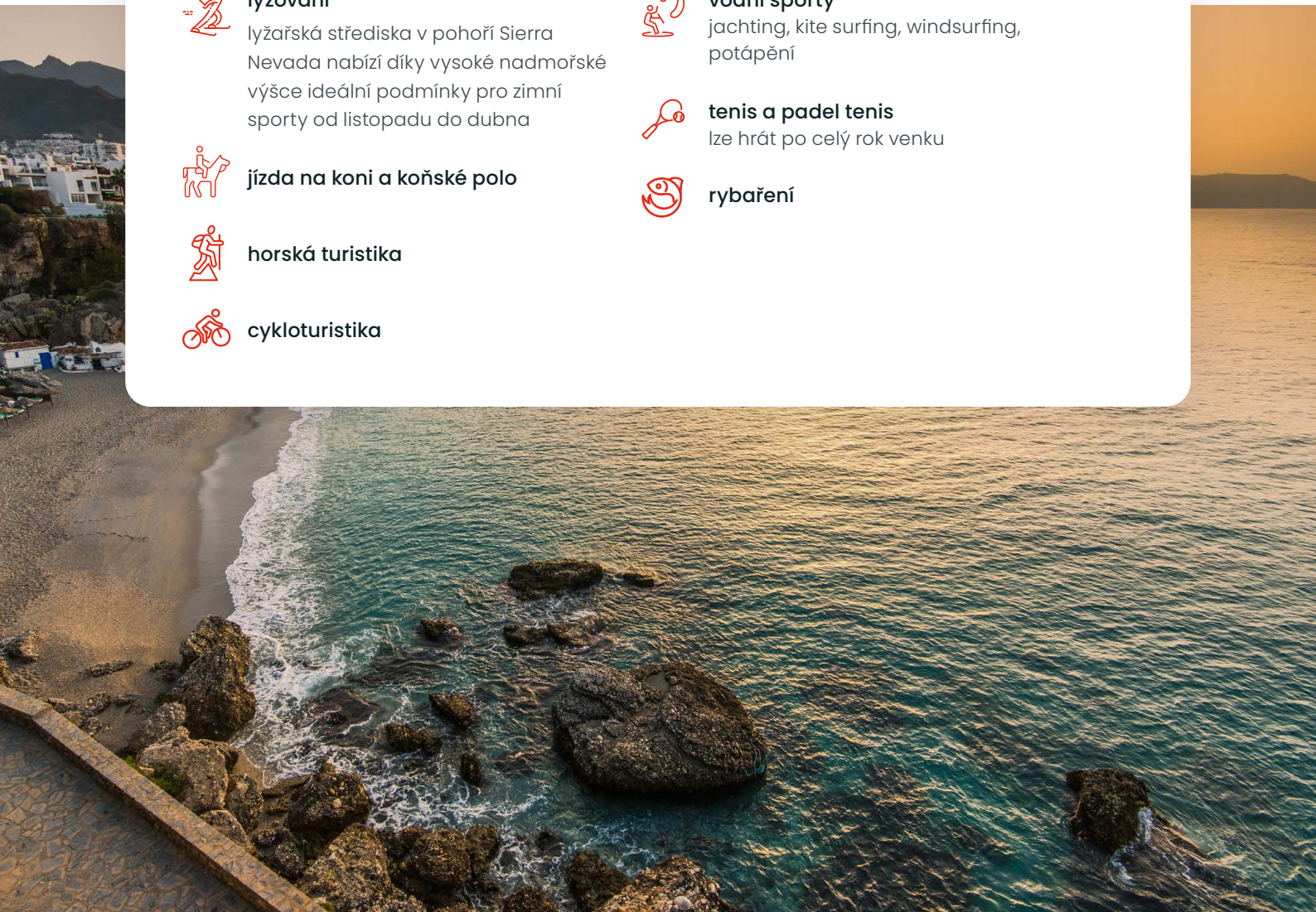
horská turistika



rybaření



cykloturistika



Proč by měl klient uvažovat o koupi nemovitosti na Costa Blanca?

- ✓ možnost diverzifikace realitního portfolia
- ✓ celoroční příznivé klima s více než **300 slunečnými dny** v roce
- ✓ rozmanitá nabídka nemovitostí – od **apartmánů** až po **rodinné vily**
- ✓ skvělé spojení s Českou republikou – **přímé lety do Alicante z Prahy, Brna i Ostravy**
- ✓ **oblíbená lokalita** pro klienty z České republiky i celé Evropy
- ✓ **rušná letoviska i klidné přímořské oblasti** na jednom místě
- ✓ **kvalitní občanská vybavenost, zdravotní péče i školy**
- ✓ vymahatelnost práva v rámci EU
- ✓ úřední jazyk je **španělština, ale v turistických oblastech se bez problémů domluvíte anglicky**

Možnosti sportovního vyžití



golf

více než 20 kvalitních golfových hřišť v oblasti



tenis a padel tenis

venkovní kurty dostupné po celý rok



cykloturistika

pobřežní cyklostezky i trasy v horách a přírodních parcích



rybaření

mořské i vnitrozemské



horská turistika

Sierra de Bernia, Peñón de Ifach, Montgó



jízda na koni

jezdecké areály v okolí Torrevieja, Jávea nebo Altea



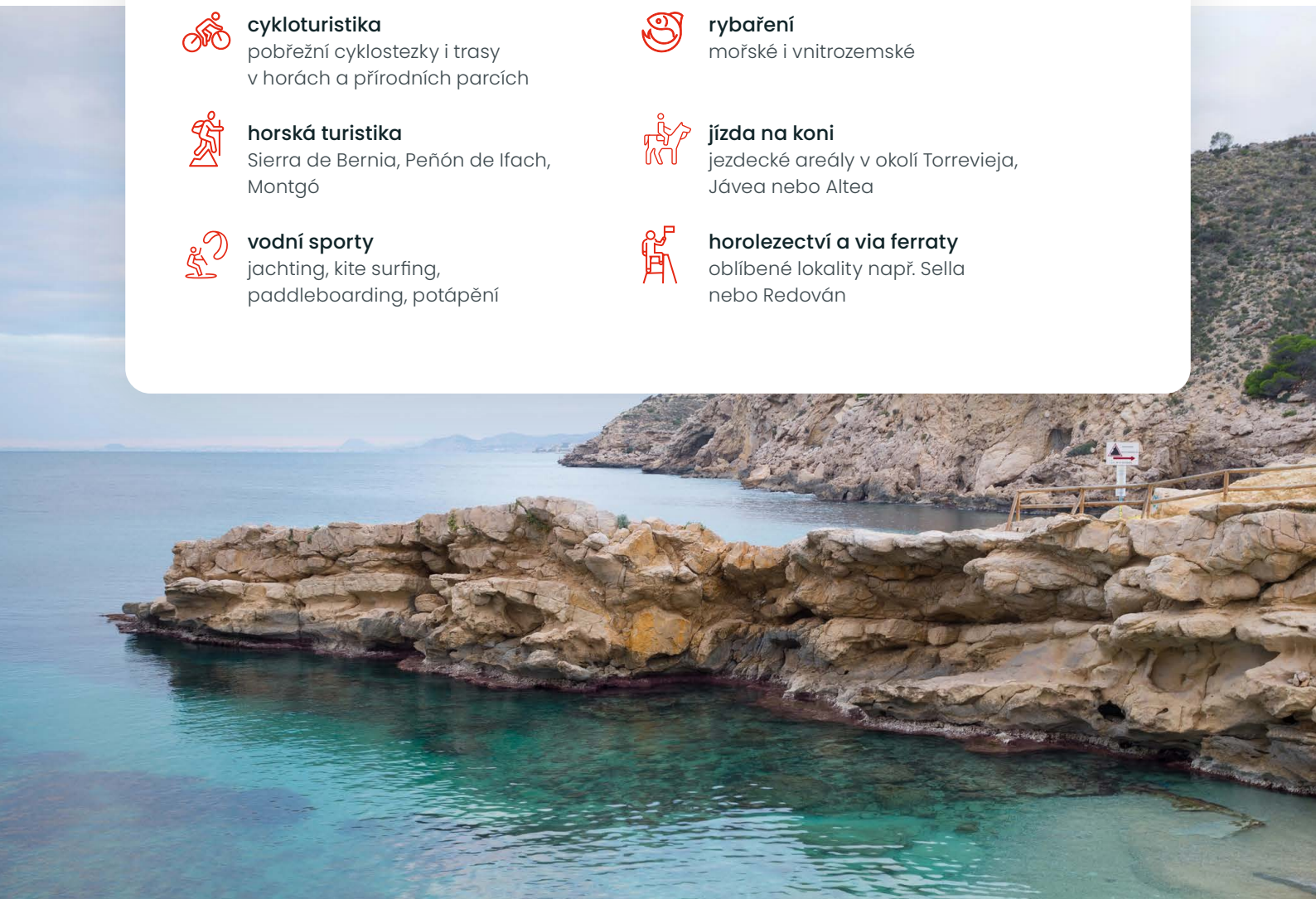
vodní sporty

jachting, kite surfing, paddleboarding, potápění



horolezectví a via ferraty

oblíbené lokality např. Sella nebo Redován



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

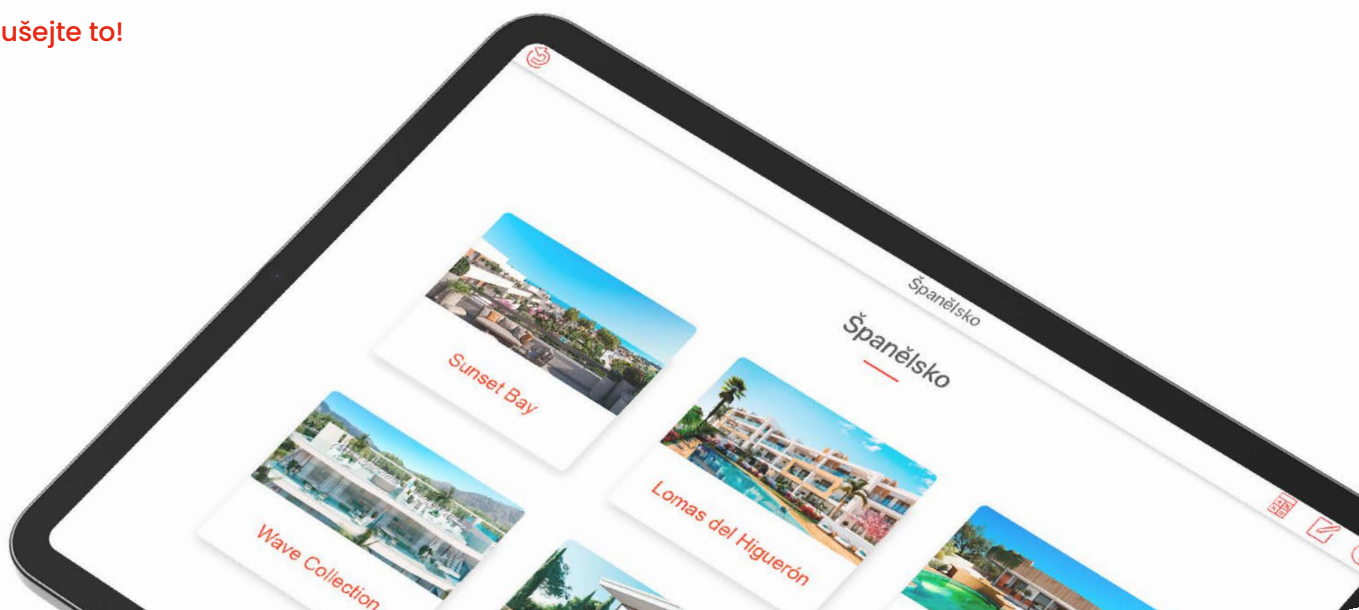


Developerské projekty v aplikaci Brok

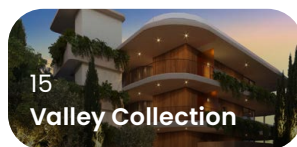
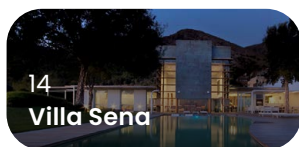
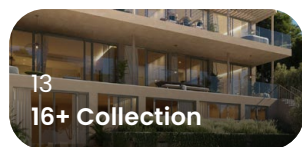
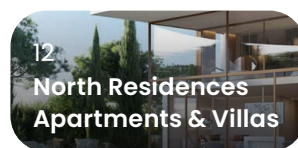
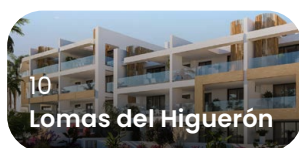
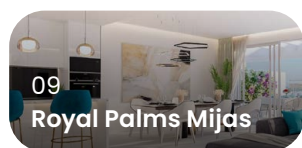
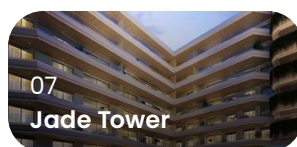
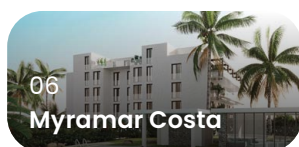
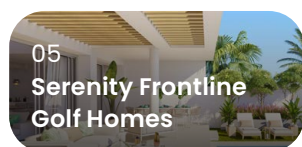
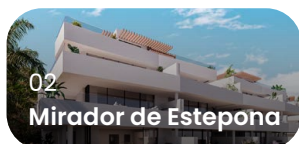
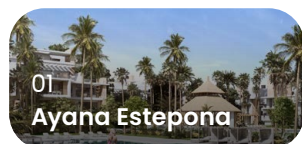
Většinu zasmluvněných developerských projektů ve Španělsku najdete v aplikaci Brok, v sekci Nemovitosti v zahraničí. Klientům tedy můžete snadno – formou stručné obrazové prezentace – představit možnosti a lokality, které jsou k dispozici. K předání kontaktu stačí jedině:

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!



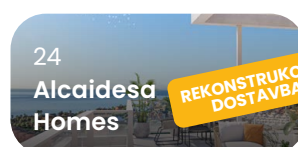
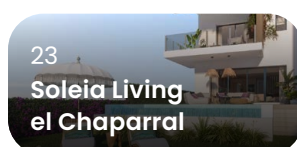
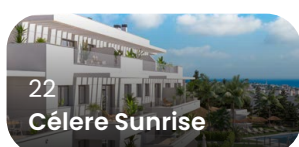
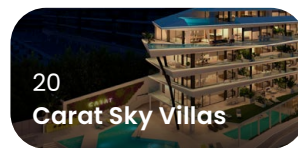
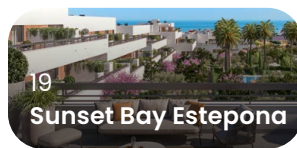
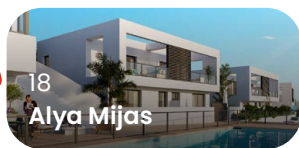
Přehled projektů



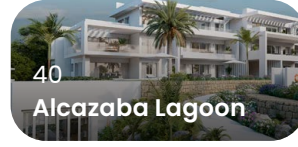
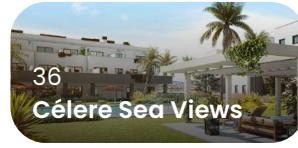
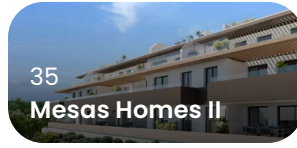
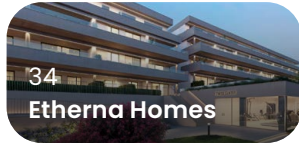
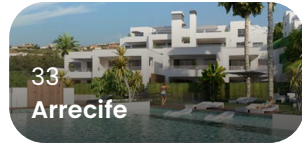
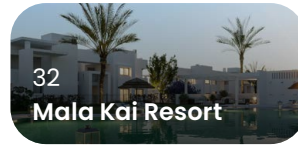
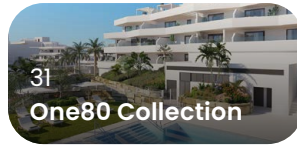
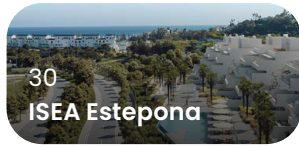
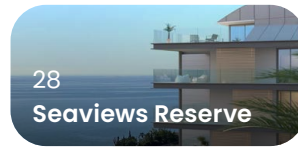
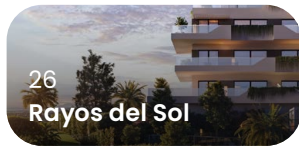
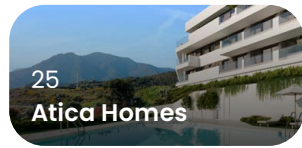
PRODÁNO



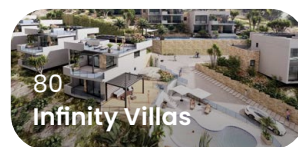
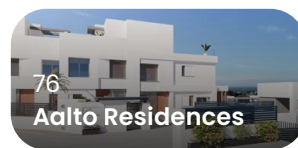
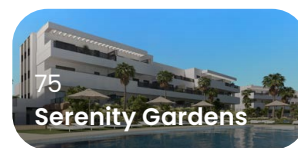
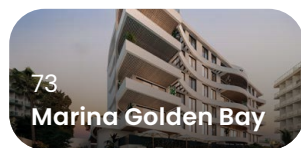
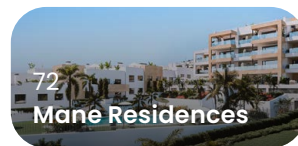
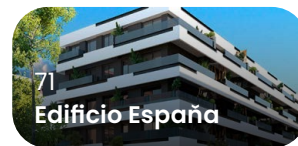
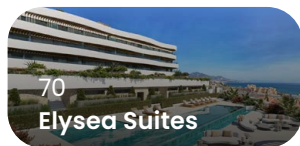
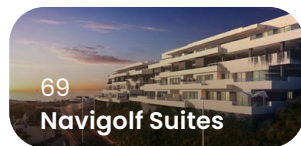
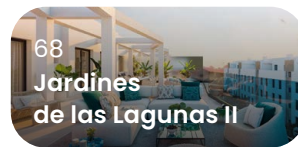
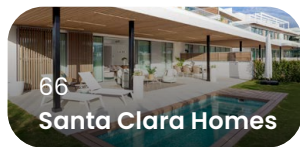
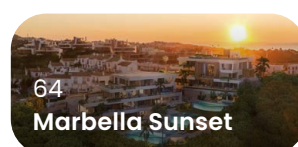
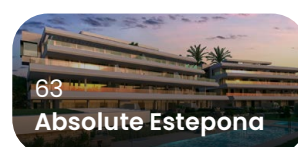
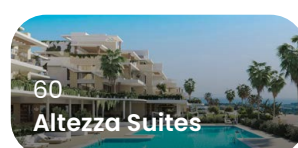
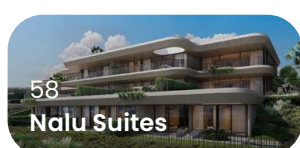
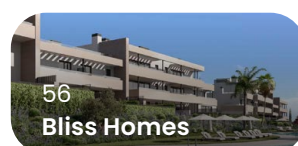
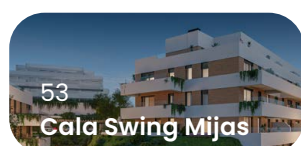
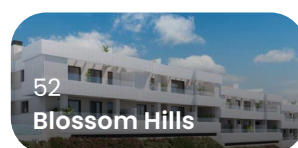
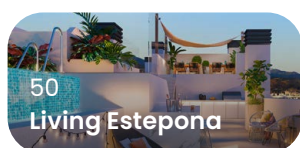
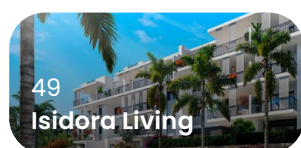
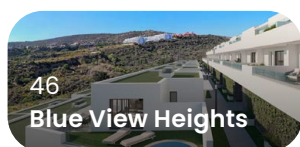
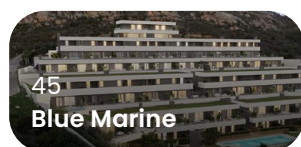
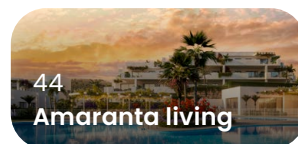
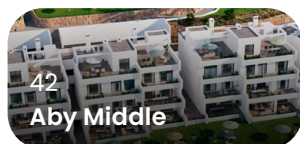
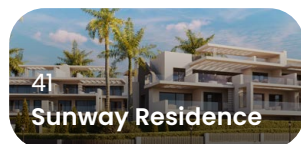
PRODÁNO



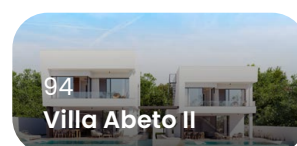
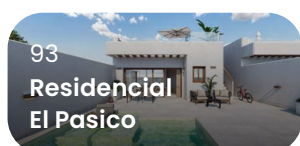
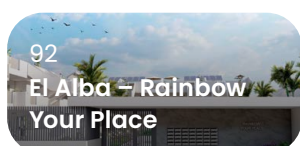
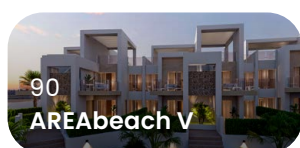
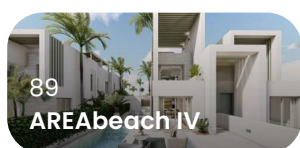
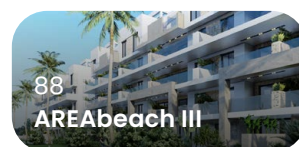
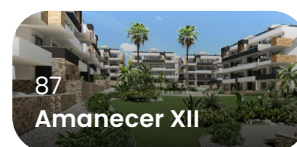
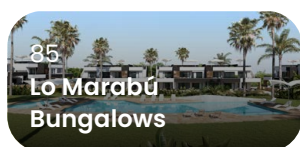
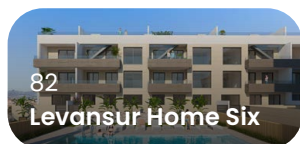
**REKONSTRUKCE -
DOSTAVBA**



Přehled projektů



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, 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 %

■ 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

110 rezervací 66 264 bodů

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

69 rezervací 35 274 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

22 rezervací 7 894 bodů

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

19 rezervací 6 932 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

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

3 rezervace 1 261 bodů

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

2 rezervací 1 227 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