

MÁTYÁS&SOLÀ

Vevőoldali Folyamat és Értéktérkép

Magyar vásárlókkal, befektetőkkel és family office-okkal dolgozunk stratégiai útmutatást és operatív támogatást nyújtva a barcelonai partvidék, Costa del Maresme, Costa Brava és Menorca szigetén történő ingatlanvásárláshoz és portfólió management-hez



A spanyol ingatlanpiac dinamikája

Ez a dokumentum átfogó piaci áttekintést nyújt – adatokkal alátámasztva – és bemutatja, hogyan működik a MÁTYÁS & SOLÀ vevőoldali tanácsadói folyamata a felfedezéstől a zárás utáni támogatásig, beépítve a díjstruktúrát és kiemelve az egyes lépések értékteremtését.

636,9K

Adásvétel 2024-ben

Rekordszámú tranzakció országszerte

9,2%

Éves növekedés

Az előző évhez képest

14,6%

Külföldi vevők

93 000 nemzetközi vásárlás

A spanyol ingatlanpiac az elmúlt években rendkívül élénk, amit a kereslet ereje és a kínálat szűkösége jellemez. Egyes régiókban (pl. Baleár-szigetek) az eladások harmadát nemzetközi befektetők adták, ami jól mutatja, hogy nemzetközi szinten is erős a bizalom a spanyol piacon.

Ez a keresletvezérelt piac összességében áremelkedést hozott, különösen az új építésű lakásoknál. Ugyanakkor a piacon belül továbbra is találhatók értékarányos, jó potenciállal rendelkező ingatlanlehetőségek – a titok a megfelelő helyzetfelismerés és a körültekintő elemzés.



Szakértői csapatunk adatokra támaszkodva azonosítja az ígéretes lehetőségeket, és segít elkerülni a túlárzott vagy kockázatos vételeket.

Célunk, hogy Ön a legjobb döntést hozza meg: olyan ingatlant szerezzen, amely hosszú távon értéket képvisel ön számára. Előretekintve 2026-ra, számos tényező tovább erősítheti az ingatlanbefektetések ROI vonzerejét: a gazdaság és a foglalkoztatottság bővülése, a reálbérek növekedése, és a folyamatosan erős külföldi kereslet egyaránt kedvező hatású.





Szűk kínálat, erős kereslet

Spanyolországban az ingatlanpiac feszült egyensúlytalanság állapotába került: a kereslet évek óta jóval meghaladja a kínálatot, strukturális lakáshiányt eredményezve.

**700 000
lakás
hiányzik**

A Spanyol
Nemzeti Bank
becslése szerint

**1,2M új
háztartás**

2021–2025 között
létrejött

A 2008-as válság utáni évtizedben a lakásépítés messze elmaradt a szükségletektől. Ez a hiány halmozottan gyűlt fel, mivel az új háztartások száma tartósan meghaladta az épített új otthonok számát.

A probléma földrajzilag sem egyenletes: a hiány túlnyomó része a fővárosi és gazdaságilag húzó térségekben koncentrálódik, élükön Madrid és Barcelona. Ezeken a területeken – Barcelona városában és vonzáskörzetében, valamint a turisták által kedvelt partvidékeken – a kereslet intenzív, az új építések pedig erősen korlátozottak.

Fejlesztési korlátok és áremelkedés

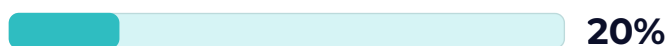
Infrastrukturális szűk keresztmetszetek

A kínálati szűkösség mögött a fejlesztési korlátok is állnak. Bár elviekben lenne beépíthető telek, az infrastruktúra és az engedélyezés szűk keresztmetszetei akadályozzák a gyors kínálatbővülést:

A potenciális lakóprojekteknek csupán ~13%-a rendelkezik gyorsan elérhető elektromos hálózati kapcsolattal, és csak ~20%-uknál adott a megfelelő közlekedési infrastruktúra – *a többi tervezett fejlesztés jelenleg műszakilag vagy időben nem életképes.*



Gyorsan elérhető elektromos hálózati kapcsolat



Megfelelő közlekedési infrastruktúra

A spanyol lakáspiac tehát nem a rendelkezésre álló földterület hiányában szenved, hanem abban, hogy a fejlesztési ciklus lassú és nehézkes.

Folyamatos áremelkedés

Az építési engedélyek száma ugyan nő: 2025-ben meghaladta a 140 000 új lakásengedélyt (2008 óta a legmagasabb), de ez még mindig messze elmarad a szükséges évi ~230 000 új otthontól, ami ahhoz kellene, hogy 2037-re ledolgozzák a felhalmozódott lakáshiányt.

A következők: 2025-ben a spanyol lakásárak ugrásszerűen, országos átlagban 12–13% körüli ütemben nőttek az előző évhez képest. Az INE hivatalos indexe 2025 harmadik negyedévében 12,8% éves drágulást mutatott – ez 2007 óta nem látott ütem.



Ingatlanpiaci Áremelkedés Spanyolországban

A piaci kínálati árakat jelző ingatlanportálok adatai szerint az év végére a használt lakások négyzetméterára történelmi csúcsra emelkedett, ~2639 EUR/m² országos átlaggal (16,2% éves növekedés). Fontos látni, hogy minden régióban áremelkedés zajlik: 2025-ben Spanyolország valamennyi autonóm közösségében drágult az ingatlan, jellemzően két számjegyű mértékben.

Katalónia

+11,1% éves növekedés

Barcelona

~9–10% éves drágulás

1

2

3

Baleár-szigetek

+9,6% növekedés,
5160 EUR/m²

A mediterrán partvidékek és szigetek különösen forró piacok: a keresletet a belföldi vevők mellett a külföldi vásárlók is fűtik, és a kínálat ezeken a lokációkon földrajzilag is korlátozott (beépíthető területek hiánya, szigorú szabályozás).

Miért fontos a vevőoldali támogatás?

Nemzetközi összehasonlításban is feltűnő a helyzet: miközben az eurózóna egésze csak mérsékelt, ~5%-os lakásár-emelkedést mutatott 2025 folyamán, addig Európa sok nagyvárosában – köztük Barcelonában – továbbra is kínálati hiány és erős drágulás tapasztalható.

Számos nyugat-európai országban a magas kamatkörnyezet hűtötte a piacot, de Spanyolország népszerű régióiban a strukturális keresleti többlet miatt nincs érdemi korrekció. Sőt, a szakértők szerint nem klasszikus ingatlanbuborékról van szó, hiszen a boom nem hitellufira, hanem tőkeerős vevőkre és befektetőkre épül.

Rekord külföldi kereslet

A külföldi vevők aránya rekordmagas – 2025-ben az adásvételek 18%-át külföldiek kötötték (133 ezer tranzakció), ami történelmi csúcs.

Ennek közel fele nem rezidens külföldi, azaz kifejezetten befektetési célú vásárló, jellemzően a közép- és felső kategóriás tengerparti ingatlanokra koncentrálnak. Mindez tovább tüzelte az árakat a keresett nyaralóhelyeken.

Tartós értékállóság

A kínálati hiány és fejlesztési korlátok miatt a barcelonai régióban, a katalán tengerparton (Maresme, Costa Brava) és a Baleár-szigetekhez tartozó Menorcán is tartós értékállóságra és további felértékelődésre lehet számítani.

Ezek prémium lokációk, ahol egyszerre van jelen a helyi és nemzetközi kereslet, ugyanakkor az új kínálat teremtése lassú és korlátozott. Az eladók erős alkupozícióban vannak, a piaci verseny a vevők között éles – a jó lehetőségek gyorsan elkelnek.

Ebben a kihívásokkal teli piaci környezetben kulcsfontosságú, hogy Ön felkészülten, stratégiai szemlélettel és helyismerettel vágjon bele a vásárlásba.

A spanyol ingatlanpiac sajátosságai (nyelvi/jogi különbségek, gyorsan mozgó ajánlatok, eltérő alkukultúra) miatt egy szakértő vevői képviselet óriási versenyelőnyt jelenthet. A MÁTYÁS & SOLÀ csapata kizárólag a vevő érdekeit képviselve áll az Ön oldalán: leadássza a rejtett lehetőségeket, adatokkal tárgyal az Ön számára előnyös árakról, és végig vezeti a teljes folyamatot a bürokrácia útvesztőiben.

A vásárlási folyamat lépései

Az ingatlanvásárlás komplex útját a MÁTYÁS & SOLÀ egy strukturált, mégis rugalmas folyamatban vezeti végig, amelynek minden fázisa a vevő sikerét és védelmét szolgálja. Átlátható díjstruktúránk biztosítja, hogy érdekeink összhangban legyenek az Önével: a kezdeti stratégiai tervezést fix díjért végezzük, a siker díját pedig csak a sikeres adásvételkor számítjuk fel, így akkor járunk jól, ha Ön is.



Ingyenes első konzultáció

30 perces díjmentes beszélgetés



Stratégiai tervezés – BSB

Buyer Strategy Blueprint kidolgozása



Keresés és pipeline

Ingatlan-pipeline összeállítása



Befektetési Jelentés

Investment Brief a kiválasztott ingatlanról



Tárgyalás

Vételi ajánlat képviselete



Adásvétel lebonyolítása

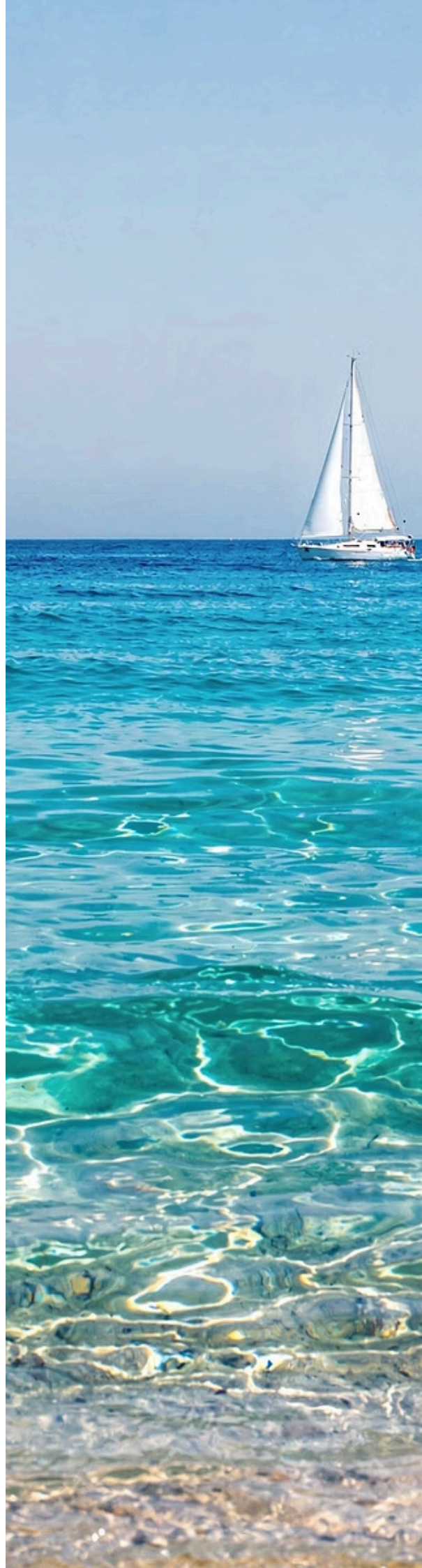
Closing – zárás a közjegyzőnél



Tulajdonosi támogatás

Portfólió gondozás a vásárlás után

Az alábbiakban áttekintjük a főbb lépéseket a kapcsolatfelvételtől a portfólió gondozásig.



1. Ingyenes első konzultáció (30 perc)

Minden együttműködés egy díjmentes, kötetlen beszélgetéssel indul. Ezen a ~30 perces telefonos vagy videóhíváson megismerjük az Ön igényeit, céljait és kérdéseit, legyen szó életmódváltó lakásvásárlásról a tengerparton vagy befektetési céllal keresett ingatlanról.

Az első konzultáció célja

Az ismerkedés és a tájékoztatás: átbeszéljük az Ön elképzeléseit (preferált lokációk – pl. Barcelona, Tengerpart (Maresme, Costa Brava) vagy épp a nyugodt luxus Menorca, ingatlantípus, költségvetés, hozamelvárás, időtáv stb.), valamint vázoljuk, hogyan tudunk segíteni.

Ezen a ponton szakértői betekintést adunk a piaci realitásokba is például milyen árszinten mozognak az Ön által keresett kategóriák, várhatóan mennyi időbe telhet megtalálni a megfelelő ingatlant, és milyen buktatók merülhetnek fel.

Díj

Ingyenes

- ☐ A beszélgetés végére Ön világos képet kap a folyamatról, a várható lépésekről és arról, hogy milyen értéket teremtünk a közreműködésünkkel.



Nincs kötelezettség – célunk, hogy Ön megalapozottan dönthessen a következő lépésről.

2. Stratégiai tervezés – Buyer Strategy Blueprint (BSB)

A közös munka első formális fázisa a Buyer Strategy Blueprint (BSB), vagyis egy vevői stratégiai terv összeállítása. Ez a testreszabott dokumentum és elemzés szolgál útitervként az egész folyamat során.

Miből áll a BSB?



Ügyfélprofil és célmeghatározás

Részletesen rögzítjük az Ön motivációit és elvárásait



Piaci szegmensek elemzése

Lokációk és ingatlantípusok összehasonlítása



Költségvetés és finanszírozás

Pénzügyi terv és járulékos költségek



Időzítés és ütemterv

Realista menetrend a vásárláshoz



Kockázatelemzés

Potenciális kihívások és megoldások

Először is, mélyreható egyeztetést tartunk az Ön preferenciáiról, pénzügyi lehetőségeiről és hosszú távú szándékairól. Ezt követően piackutatást végzünk a releváns szegmensekben: adatokat gyűjtünk a kiválasztott régiók (pl. Barcelona belváros vs. elővárosok, Maresme, Menorca kisvárosai, vagy a Costa Brava egyes üdülőövezetei) árazásáról, kínálatáról, a kereslet trendjeiről, valamint a jogi-környezeti tényezőkről (pl. mennyire szigorúak az építési szabályok Menorcán, vagy milyen hozamokra lehet számítani a turistabérbeadásból a katalán tengerparton). A BSB magába foglalja **az optimális vásárlási stratégia kidolgozását**: javaslatot teszünk az ingatlantípusokra, méretre, lokációs célpontokra, sőt alternatívákat is vázolunk (mi a trade-off például a tengerparti ház vagy lakás és a belterületi vagy elővárosi ingatlanok között az Ön igényei mentén). Készítünk egy **finanszírozási és költségvetési tervet** is, figyelembe véve az adó- és járulékos költségeket, esetleges hiteligényt, illetve a **tranzakció ütemezését** (milyen gyorsan célszerű lépni, mire kell előre felkészülni)..



A Buyer Strategy Blueprint kézzelfogható eredménye egy részletes írásos jelentés és cselekvési terv, amit közérthetően, de adatokkal alátámasztva prezentálunk Önnek. Ezt tipikusan egy online prezentáció keretében közösen át is beszéljük hogy minden ponton egyetértésre jussunk és finom hangoljuk a tervet, ha szükséges..

Miért fontos ez?

A BSB biztosítja, hogy Ön és Mi összhangban álljunk és pontosan meghatározott kritériumokkal és stratégiával vágjunk neki a keresésnek, megelőzve a félreértéseket és az esetleges csalódásokat. A gondos tervezés révén **időt és pénzt takarítunk meg**: nem futunk felesleges köröket olyan ingatlanokkal, amelyek nem illenek az Ön céljaihoz, és magabiztosan léphetünk fel a piacon, tudva, hogy hol van érték és hol nincs. *(Díj: **2500 €**, amely magában foglalja a stratégiai tanácsadást és a Blueprint dokumentum elkészítését.)*

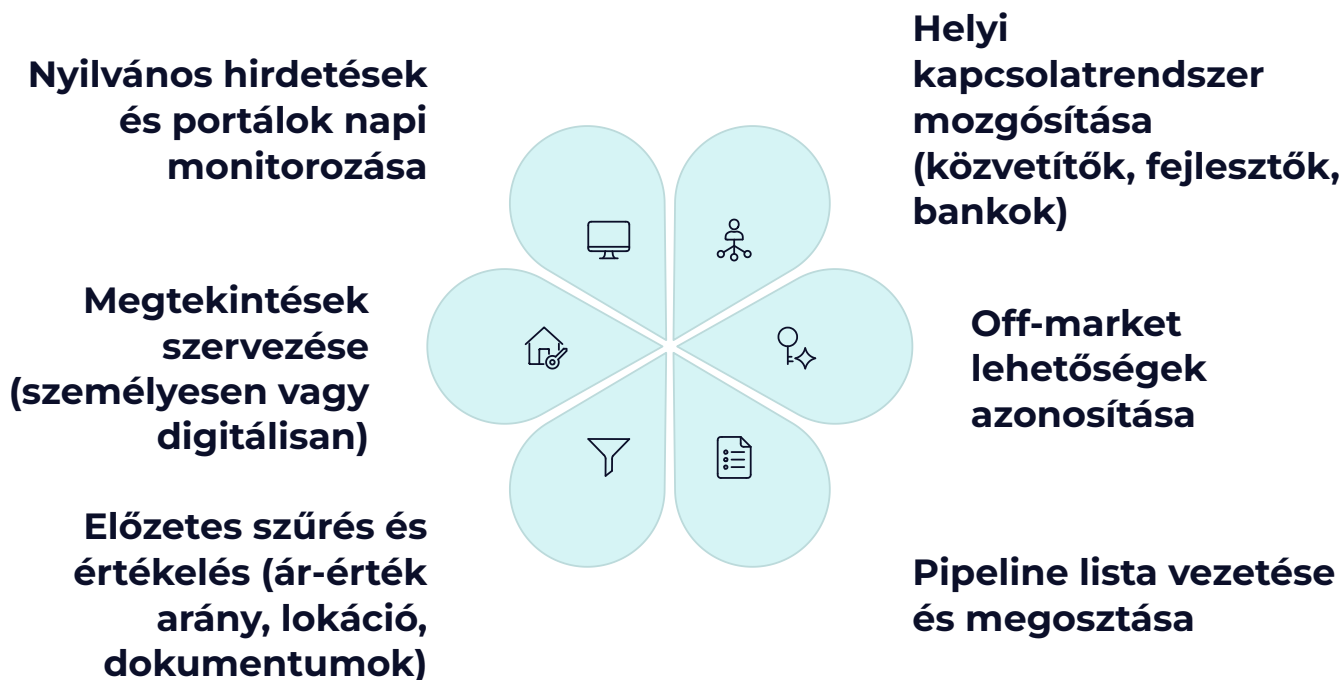


Díj

2 500 €

3. Keresés és ingatlan-pipeline összeállítása

A jóváhagyott stratégiai terv birtokában megkezdjük az ingatlanok felkutatását a meghatározott paraméterek mentén. A MÁTYÁS & SOLÀ proaktívan feltérképezi a piacot minden lehetséges forrásból.



"Gyakran a legjobb vételek olyan ingatlanok, amelyek még meg sem jelentek a piacon – ügyfeleink számára ezekre is rálátást tudunk biztosítani."

- ☐ Az adminisztratív háttérintézkedéseket is elkezdjük ebben a szakaszban: NIE megszerzése, bankszámla nyitása, meghatalmazások előkészítése – minden olyan bürokratikus teendő, ami a tranzakcióképességhez szükséges. Ezt külön adminisztrációs csomagként biztosítjuk.

4. Befektetési Jelentés készítése a kiválasztott ingatlanról

Amikor közösen azonosítottuk a legesélyesebb célingatlant, következik egy kritikus lépés: egy Befektetési Jelentés (Investment Brief) összeállítása. Ez egy mélyreható elemzés és döntéstámogató dokumentum, amely segít objektíven megítélni az ingatlan értékét.

Miből áll az Investment Brief?



Lokáció és ingatlanprofil

fekvés, szomszédság, szolgáltatások, fizikai paraméterek, állapot



Piaci összehasonlító elemzés (CMA)

ár-érték arány, hasonló tranzakciók, grafikonok és táblázatok



Hozam- és költségelemzés

bérleti hozam, egyszeri költségek, éves fenntartás, cash-flow



Kockázatok és due diligence

jogi helyzet, társasházi háttér, műszaki állapotfelmérés



Stratégiai javaslatok

ajánlott induló ár, tárgyalási stratégia, kikötések vagy megoldások

Példa: Egy barcelonai belvárosi lakásnál a piaci összehasonlítás megmutatta, hogy ~5%-kal volt túlárzva a kínálati ár, míg a bérleti hozam ~4% körül alakult. Ügyfelünk sikeresen ~4%-kal alacsonyabb áron kötött üzletet, ami javította a hozamát.

Az Investment Brief átadása során részletesen átbeszéljük a pontokat, válaszolunk kérdéseire. A cél: minden információ birtokában, magabiztosan dönthessen az ajánlatról.



5. Tárgyalás és vételi ajánlat képviselése

Ha az Investment Brief alapján úgy dönt, hogy meg kívánja vásárolni az ingatlant, a MÁTYÁS & SOLÀ veszi kézbe a tárgyalási folyamatot és az ajánlat megtételét. Itt óriási értéket jelent a lokális piacismeretünk és a profi tárgyalói tapasztalatunk.

Tárgyalási stratégia:

- Ajánlati ár meghatározása (több lépcsőben)
- Feltételek tisztázása (foglaló, kifizetés, birtokbaadás)
- Adatokkal alátámasztott érvelés
- Professzionális kommunikáció spanyol/katalán nyelven

Nyerő pozicionálás:

- Az Ön erősségeinek kiemelése
- Holisztikus megközelítés (nem csak az ár számít)
- Kreatív megoldások a közös nevezőhöz
- Transzparens tájékoztatás minden fejleményről

Sikerdíjas rendszer

A tárgyalási és vétel-folyamat díját a sikeres zárás esetén számítjuk fel. Ez a sikerdíj a vételár előre rögzített %-a, minimális fix összeggel, és a végleges adásvételi szerződés aláírásakor esedékes. Ez biztosítja, hogy teljes mértékben az Ön sikerében legyünk érdekelték.

Végül, ha sikerül a megállapodás, az ajánlat elfogadásra kerül – ekkor Ön leteszi a foglalót. Természetesen a dokumentációt is átnézzük ügyvédi partnereinkkel, hogy az Ön érdekei védve legyenek.

6. Adásvétel lebonyolítása (Closing)

A sikeres megállapodás után sincs megállás – sőt, ilyenkor a legintenzívebb a háttérmunka. A closing számos adminisztratív és jogi teendőt foglal magába, melyeket levesszük az Ön válláról. A MÁTYÁS & SOLÀ projektmenedzserként és ellenőrként működik közre az Ön érdekében.

Jogi és műszaki átvilágítás

tulajdoni lap, terhek,
engedélyek
ellenőrzése és
koordináció

Finanszírozás és utalások

banki hitel
koordináció,
összegek ellenőrzése,
átutalások
optimalizálása

Ügyintézés és logisztika

közjegyzői időpont,
szerződés átnézése,
tolmács,
meghatalmazás, NIE

Zárás napja

közjegyzői aláírás,
vételár kifizetése,
dokumentumok
ellenőrzése,
kulcsátadás

"Tapasztalataink szerint **a külföldi vevők számára ez a legnehezebb szakasz** önállóan, hiszen idegen nyelvű jogi dokumentumokról, hivatalos eljárásokról van szó, szoros határidőkkel."

A closing végén megosztjuk Önnel az örömet, hiszen sikerrel zárult a közös projektünk! Természetesen itt nem ér véget a kapcsolat – ügyfeleink számíthatnak ránk a jövőben is.



7. Tulajdonosi és portfólió-támogatás a vásárlás után

A MÁTYÁS & SOLÀ filozófiája a hosszú távú partneri viszony ügyfeleinkkel. Mi nem tűnünk el az adásvétel másnapján – éppen ellenkezőleg, az igazi értékteremtés sokszor a vásárlás után kezdődik.

Felújítás, átalakítás menedzsmentje

építész, kivitelező, árajánlatok, engedélyek, projektmenedzsment

Bérbeadási és üzemeltetési támogatás

ingatlankezelés, bérlők szűrése, szerződések, karbantartás, riportálás

Tulajdonosi képviselőlet és közösségi kapcsolatok

közgyűlések, lakógyűlések, közműszolgáltatók, hatósági ügyintézés

Portfóliómenedzsment és tanácsadás

piaci lehetőségek figyelése, újabb befektetések, személyre szabott asset management

Rugalmas konstrukció

A fenti utólagos szolgáltatások havi retainer díj ellenében vehetők igénybe. Közösén meghatározzuk a szükséges támogatás körét, és egy áttekinthető havi díjért folyamatos rendelkezésre állást és proaktív segítséget biztosítunk.

Célunk a hosszú távú bizalom és elégedettség – hogy Ön ne csupán egy ingatlant vásároljon Spanyolországban, hanem valóban otthon érezze magát benne és magabiztosan építse értékét az évek során.

8. Vevői Stratégiai Terv (BSB) – stratégia az Ön sikeréért

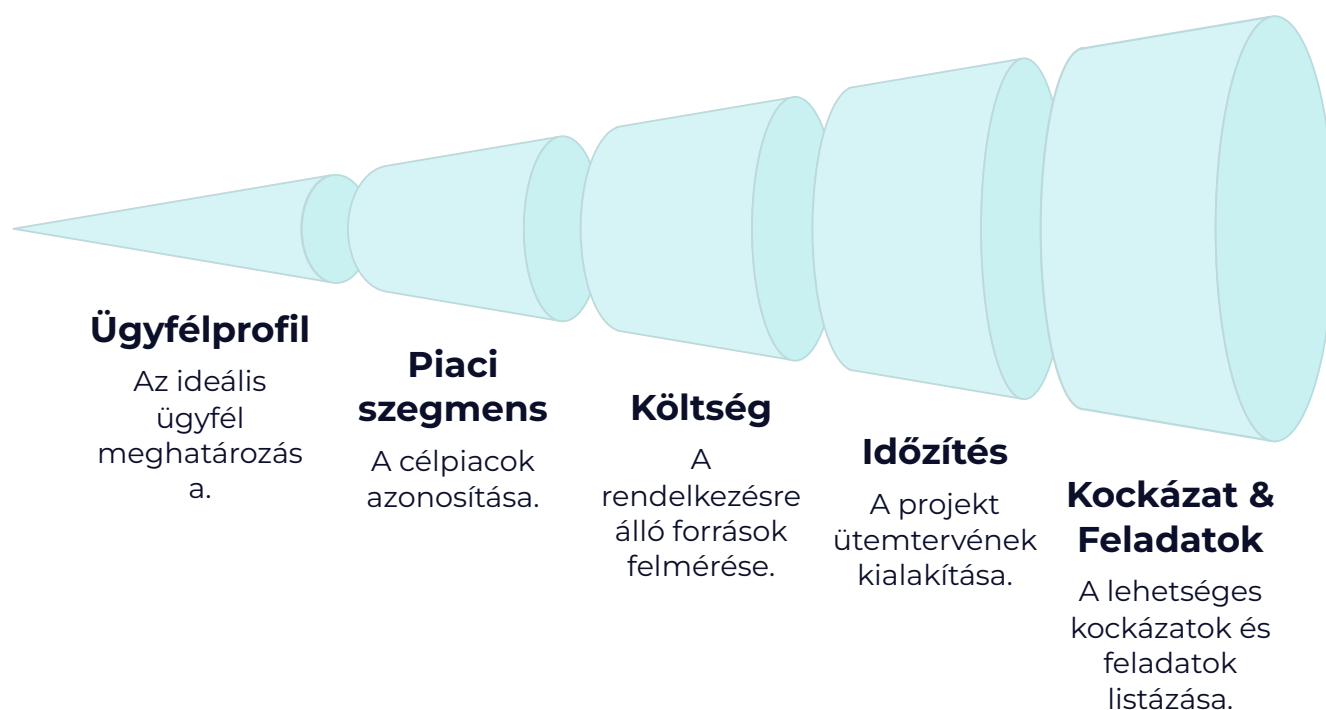
A Buyer Strategy Blueprint a MÁTYÁS & SOLÀ egyik kulcsszolgáltatása, mely megalapozza az egész vásárlási folyamatot. Miért van szükség stratégiai tervre? Gondoljon a spanyol ingatlanpiacra úgy, mint egy ismeretlen terepre, tele lehetőségekkel, de kihívásokkal is.

A BSB fő elemei:

- Ügyfélprofil és célmeghatározás
- Piaci szegmensek és lokációk elemzése
- Költségvetés és finanszírozás
- Időzítés és ütemterv
- Kockázatelemzés és feladatlista

Miért fontos?

A BSB biztosítja, hogy ne ötletszerűen, hanem tervszerűen, fókuszáltan haladjunk, minimálisan csökkentve a kockázatokat. Egy egyedi, személyre szabott "kézikönyv", amely referenciapont lesz a későbbiekben is.



"A visszajelzések alapján ügyfeleink számára ez rendkívül hasznos: sokan mondják, hogy a BSB strukturálja a gondolataikat, segít prioritásokat felállítani, és megnyugtató látni, hogy van egy konkrét terv a kezükben."

A Buyer Strategy Blueprint nem egy statikus papír, hanem a közös gondolkodás folyamata is. Önnel együtt finomhangoljuk, amíg teljesen elégedett nem lesz vele. Egy jól elkészített BSB-vel jóval magabiztosabban lépünk a piacra.

9. Befektetési Jelentés (Investment Brief) – megalapozott döntés, nyugodt vétel

A Befektetési Jelentés az egyedi ingatlanra szabott értékelésünk, amely a döntő pillanatban nyújt Önnek teljes bizonyosságot vagy figyelmeztető jelzést. Mit nyújt? Röviden: tényeket, számokat és szakvéleményt az adott ingatlanról.

Piaci értékelemzés

az ingatlan reális értéke a jelen piacon. Ezt a közeli múlt eladásai alapján határozzuk meg, és összevetjük a hirdetési árral.

Hozam- és költségszámítás

bevétel, kiadás, fenntartási költségvetés. Befektetés esetén mennyi bevétel várható (bérleti díj), és mennyi kiadás (adó, fenntartás)? Saját használat esetén is kalkuláljuk a fenntartási költségvetést.

Jogi és műszaki átvilágítás

jogi akadályok, kockázatok, épület állapota. Van-e bármilyen jogi akadály vagy kockázat (pl. zálogjog, per, szabálytalan átépítés)? Milyen állapotban van az épület, szükséges-e javítás, felújítás?

Környezeti és életmódbeli tényezők

- Illik-e a környezet és az ingatlan az Ön életmódjába (közlekedés, zaj, szomszédság, szolgáltatások)? Például hiába gyönyörű egy villa a hegyoldalon, ha Ön tengerparti sétákat képzelt el – erre is figyelünk.

Ajánlott következő lépések

- Javaslatot teszünk arra, hogy **érdeemes-e és milyen feltételekkel továbblépni**. Itt foglaljuk össze a tárgyalási stratégiát is.

"Gyakran előfordul, hogy a vevő beleszeret egy házba vagy lakásba első látásra – ez rendben is van, hiszen az ingatlan érzelmi termék is. De a mi feladatunk, hogy a rózsaszín köd mögé nézzünk, és objektíven megvizsgáljuk: valóban jó vétel-e az ingatlan."

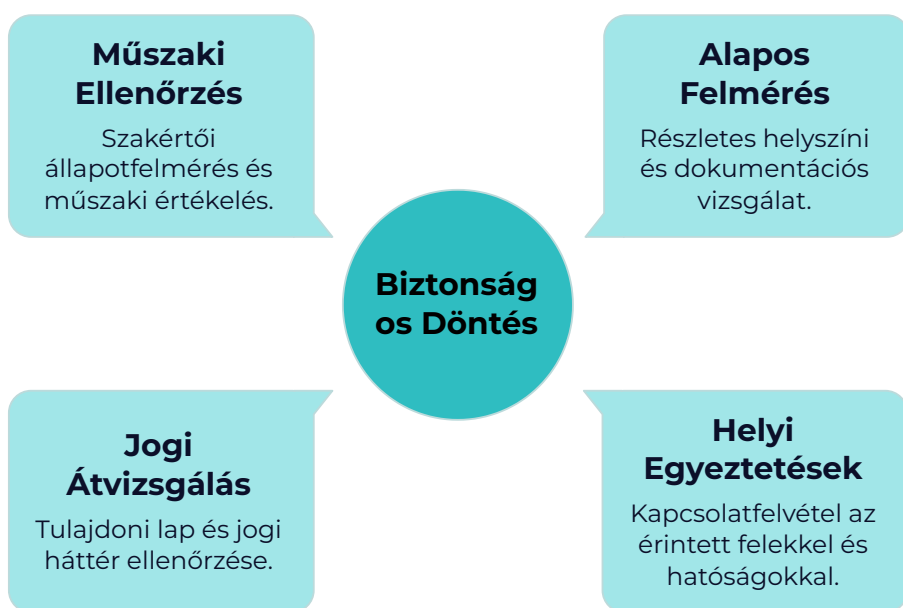
10. Hogyan segíti a döntést?

A Befektetési Jelentés elkészítésekor **minden követ megmozgatunk** a pontos információért. Nem ritka, hogy beszélünk az adott társasház közös képviselőjével vagy szomszédokkal, kikérjük egy építész véleményét egy esetleges átépítési ötletről, vagy utánajárunk az önkormányzatnál a jövőbeli fejlesztési terveknek (ne épüljön pl. autópálya az ablak alá pár év múlva). **Ez az alapos munka a nyugalom záloga:** Ön akkor írja alá az adásvételt, ha már pontosan tudja, mit vesz.

Az Investment Brief egy felbecsülhetetlen értékű biztonsági hálóként funkcionál. Segítségével még időben azonosíthatók a rejtett buktatók, mielőtt elkötelezné magát egy ingatlan mellett. Például, ha egy ingatlan túlárzott, elrejtett jogi problémákkal terhelt, vagy súlyos műszaki hiányosságokat rejt, a jelentésünk feltárja ezeket. Így megóvjuk Önt attól, hogy rossz befektetésbe sodródjon, és előre nem látható költségekkel kelljen szembenéznie.

Ezzel szemben, amikor az Investment Brief megerősíti egy ingatlan értékét és megfelelőségét, Ön teljes magabiztossággal léphet fel. A kezében lévő tényekkel és számokkal sokkal erősebb tárgyalási pozícióba kerül, és megalapozott döntéseket hozhat. Nem pusztán érzelmek vagy felszínes benyomások alapján dönt, hanem mélyreható elemzések birtokában, ami alapjaiban különbözik a megfelelő analízis nélküli vásárlástól.

Ez az alapos munka a nyugalom záloga. Megszűnik a bizonytalanság, nem kell tartania a vásárlás utáni kellemetlen meglepetésektől, és nyugodtan alhat, tudva, hogy a lehető leginformáltabb döntést hozta meg. Az Investment Brief garantálja, hogy a jó üzletet magabiztosan, teljes átlátással zárja le.





10. Hosszú távú partnerség és értékteremtés

A MÁTYÁS & SOLÀ nem egyszeri ügynöki közreműködést kínál, hanem egy teljeskörű, stratégiai partnerséget az Ön spanyolországi ingatlanvásárlásához és -tulajdonlásához.

Prémium szolgáltatás

Szolgáltatásunk prémium jellege abban rejlik, hogy minden részletre kiterjedő figyelmet, szakértelemet és gondoskodást nyújtunk, mintha a saját befektetésünket menedzselnénk. Ügyfeleink nyugalma és sikere a mi sikerünk mércéje is.

Piaci lehetőségek

A spanyol piaci környezet jelenleg egyszerre kínál óriási lehetőségeket és komoly kihívásokat. Aki időben lép, és a megfelelő szakmai támogatással teszi ezt, az jelentős értéknövekedést és eredményeket realizálhat.

☐ Mi hisszük, hogy szakértői közreműködésünkkel az Ön érdekei maradéktalanul érvényesülnek, és a folyamat nem stresszforrás, hanem élmény lesz.

A MÁTYÁS & SOLÀ egyedülálló módon egyesíti a helyismeretet, a piaci adatvezérelt megközelítést és a magyar ügyfelek igényeinek megértését. Készen állunk arra, hogy az Ön sikertörténetét is megírjuk a spanyol ingatlanpiacon.

Összegzés és következő lépés

Ha idáig eljutott a dokumentum olvasásában, pontos képet kapott arról, hogy miért most érdemes a barcelonai és katalán ingatlanpiacra lépni, miért ezek a kiemelt területek rejtik a legjobb lehetőségeket, és miért érdemes vevőoldali tanácsadót megbízni a folyamat során

A MÁTYÁS & SOLÀ egyedülálló módon egyesíti a **helyismeretet, a piaci adatvezérelt megközelítést és a magyar ügyfelek igényeinek megértését.**

"Ne halogassa a terveit megvalósítását: a jelenlegi piaci kondíciók kiváló lehetőségeket tartogatnak, és mi segítünk, hogy ezeket biztonsággal, professzionálisan aknázhassa ki." Lépjen most, és élvezze hamarosan a spanyol tengerparti naplementét immár saját ingatlanának teraszáról!

📍 Vegye fel velünk a kapcsolatot egy ingyenes konzultáció erejéig: info@matyasola.hu
+34 649 839 190

Betekintés

Pontos piaci információk és elemzések

Stratégia

Személyre szabott vásárlási terv

Elkötelezett partner

Hosszú távú támogatás minden lépésben

MÁTYÁS&SOLÀ