

Průvodkyně

LUXUSNÍ REALITNÍ DŽUNGLÍ

text: RED

Mgr. Elena Jakubovič, MBA, je úspěšná podnikatelka a zakladatelka realitní kanceláře Y&T Luxury Property. Ta se zaměřuje na prodej a pronájem luxusních nemovitostí v Praze a jejím okolí. Její tým tvoří výhradně ženy-makléřky. Narodila se v Kyjevě do české rodiny a sem do České republiky se dostala na pozvání Ministerstva školství ČR díky získanému stipendiu. Práce realitní makléřky je její vysněná, spojuje historii, architekturu, obchod a marketing. Sama bydlí v Praze na Starém Městě a své vysněné bydlení ještě nenašla. Je velmi energická, ráda se učí novým věcem a díky založenému nadačnímu fondu pomáhá druhým.

Proč jste založila zrovna luxusní realitní kancelář a ne „obyčejnou“?

Začínala jsem v období krize, a tak mi luxusní segment připadal stabilnější a odolnější vůči ekonomické nepohodě.

Co pro vás osobně znamená luxus?

Mít možnost plnit své sny, materiální a také ty duchovní. Žila jsem do 20 let spolu se svou maminkou v Kyjevě v bytě 1+1, který měl plochu 38 metrů čtverečních. Měla jsem za sebou jen pár dovolených u moře a jeden pár bot na zimu. Pokud by se mi uprostřed zimy zlomil podpatek, byl by to konec světa, protože jiné boty jsem neměla. Pro mě největší luxus byl, když jsem si v Praze pronajala svůj první byt a konečně jsem měla soukromí. Nebo když jsem si koupila první zájezd do Egypta a pozvala s sebou svou maminku. Teď si toho naštěstí mohu dovolit více, a nejen pro sebe, mohu pomáhat i druhým.

Zaměřujete se pouze na Prahu a okolí. Proč? Je to tím, že nejlukrativnější nabídky jsou právě v této lokalitě, nebo máte jiný důvod?

Snažíme se pomoci našim klientům peníze nejen utratit, ale i zhodnotit, proto sázíme na nemovitosti, které mají větší potenciál pro růst své hodnoty. Ceny v centru Prahy a v atraktivních lokalitách v okolí hlavního města rostly nejvíce za posledních čtrnáct let, proto se nesnažíme pokrýt celou Českou republiku, ale působíme pouze v Praze. Nejsme klasická realitní kancelář. Máme svůj byznys model a Praha pro vyzkoušení jeho procesů je dokonalá, i když do budoucna nevylučuji otevření poboček i v jiných městech.

Co musí splňovat nemovitost nebo váš klient, abyste ho zastupovala?

U klientů nemáme nějak vyhraněná kritéria, může se na nás obrátit kdokoli, koho zaujme naše nabídka. Je pravda, že ze strany majitelů vzhledem k válce na Ukrajině občas vznikají výhrady vůči určitým národnostem, ale naštěstí to není až tak častý jev. U nemovitosti jsme přísnější, vybíráme do portfolia jen domy a byty, které nás zaujmou. Snažíme se, aby portfolio bylo rozmanité a mohlo oslovit různé klienty. Proto nepohrdáme ani domy před rekonstrukcí, které mají potenciál.

Za dobu třinácti let, co jste v této branži, co vás ještě může překvapit?

Když nějaký slušný majitel nebo developer, který nám i přes to, že kupující se nás rozhodl obejít, stejně zaplatí provizi. Chtěla bych moc všem takovým obchodním partnerům poděkovat a popřát, aby jim to přineslo ještě více štěstí a blahobytu. Jsem loajální a nikdy na dobré skutky nezapomínám.

Disponujete velkou jazykovou výbavou. Mluvíte anglicky, česky, rusky, francouzsky, italsky a studujete čínštinu. Vaše klientela bude nejspíš různorodá. Má tam velké procento zastoupení tedy i Asie?

Ne jako dříve. Ale měli jsme několik zajímavých klientů z Číny. A až budou zpět, doufám, že budu o něco lépe jazykově vybavená. Jinak angličtinu jsem studovala od základky a češtinu, ruštinu, ukrajinštinu mám jako mateřské jazyky. Ostatní se učím pro zábavu. Já se totiž neustále musím něčemu novému učit. I když již mnohokrát jsem si říkala, že to je naposledy, kdy něco studuji. Mám ještě větší radost, když se se svými zkušenostmi mohu podělit se svým týmem.



Můžete prozradit, zda jste měla mezi svými klienty někoho slavného, ať už z Čech, nebo zahraničí? Můžete případně říct koho?

Zrovna poměrně nedávno, ale nedopadlo to nejlépe. Měla jsem mezi našimi klienty ruského oligarchu Alexandra Udodova (v azbuce

Александр Удодов), bývalého švagra ruského premiéra Mišustina. Zajímavý je, že zde vlastnil byt po rodině Masarykových. Své smluvní závazky pan Udodov ale nesplnil a museli jsme se domáhat spravedlnosti soudní cestou. To je ale příběh na samostatný článek.

Jaká byla vaše nejzajímavější nemovitost?

Zajímavých nemovitostí bylo hodně. Máme mezi klienty špičkové podnikatele, celebrity, sportovce, českou šlechtu. Máme taky nemovitosti, ve kterých bydlely nebo které postavily významné české osobnosti. Například jsme prodávali byt, ve kterém se oběsil známý český básník. Trochu jsme se báli tam chodit na prohlídky.

Jak by podle vás měl vypadat váš vysněný dům či byt, kde byste chtěla žít? Našla jste ho už?

Zatím jsem ho nenašla. Hodně se mi líbí bydlení v blízkosti řeky. Nebo, pokud bych bydlela v domě, chtěla bych bydlet v Šáreckém údolí. Když jsem ještě jezdila na prohlídky, moc jsem si to tam užívala a říkala si, že by to bylo dokonalé.

Váš kolektiv je ryze ženský. Proč do něj nechcete vpustit muže a kolik žen pro vás v současné době pracuje?

Je nás dvacet, a díky tomu, že jsme čistě dámský kolektiv, tak se můžeme plně soustředit na práci. Muži nám nechybí, jsou všude kolem, když se bavím o subdodavatelích, IT specialistech, klientech, zástupcích developerských společností. Když se na to podíváte globálně – jsme tedy správně vyvážené. Po tolika letech musím říct, že není úplně snadné být v dámském kolektivu osobou, která v něm udržuje rovnováhu. Mnoho věcí jsem se musela učit sama. Vstoupila jsem po korporátu do horké vody. Každá je v našem týmu trochu jiná, ale tvoříme spolu celek.

Nedávno jste firmě k narozeninám vydala korporátní dluhopisy a rozšířila si tak své portfolio. Co bylo tím impulsem, který vás přesvědčil do toho jít?

Je dobře, že situace na realitním trhu generuje i příležitosti. Víím, že vydání dluhopisů bylo v posledních letech dost populární, a chtěla jsem je vydat až opravdu budeme připraveny. Poměrně často se nás na to, zda nabízíme dluhopisy, ptali naši klienti, kteří měli zájem ➤



diverzifikovat své investiční portfolio. Takže vlastně i na základě přání našich klientů jsem se rozhodla udělat první neregulovanou emisi, po které budou následovat další. Dluhopisy vydáváme s cílem poskytnout investorům příležitost k získání stabilních výnosů a naše kancelář použije tyto prostředky na expanzi a rozšíření aktivit.

Vypadá to, že neusínáte na vavřínech a neustále svůj byznys posouváte dál? Přidala jste i komplexní poradenství. Pro své klienty umíte zařídit hypotéku, zajistit pojištění nemovitosti a poradit s dodavateli energií. Na čem aktuálně pracujete?

Stále zdokonalujeme synergii firem patřících do skupiny Y&T, abychom jako celek byly samostatné a zároveň poskytovaly kompletní služby. Mezi aktivity, které překračují rámec tradiční realitní kanceláře, ale zůstávají takzvané pod jednou střechou, patří sesterská finanční společnost Finotéka.cz, nabízející hypotéky a pojištění nemovitostí i výběr nejvýhodnějšího dodavatele energie. V dalších letech připravujeme expanzi do nových odvětví a lokací.

Zákulisí realitního světa přibližujete čtenářům pomocí netradičního a zábavného komiksu s názvem Supermakléřky. Jaký máte ke komiksum vztah?

Jako spoluautorka toho komiksu, tak už k tomu vztah mám. Komiksy jsou vlastně umění. Vymyslela jsem příběhy, dala jsem zadání výtvarníkům a pak jsme spolu ladili barvy a další detaily. Milovala jsem ten proces. Teď ale máme nejen kreslený komiks, ale i videa. Jsem ráda, že jsem se mohla

podělit se svými zkušenostmi s kolegy a kupujícími. A víte, proč jsem do toho šla? Když nám nezapltil první klient, chtěly jsme se domáhat spravedlnosti soudní cestou. Většina českých soudů bohužel nefunguje moc dobře, myslím, že jsou zkorumpované, hlavně odvolací řízení. Cítily jsme se zneužité a bezmocné před lidmi, kteří měli vliv a peníze, a my jsme měly jen pravdu, ale to nestačilo. Tak mě napadl ten komiks jako varování pro ostatní.

Kromě byznysu se věnujete charitě. Založila jste nadační fond Naše plíce, pomáhající lidem s dýchacími problémy. Proč chcete pomáhat právě lidem s tímto onemocněním?

Založily jsme to spolu s kolegyněmi během covidu, proto plíce. Vlastně již jsem přispívala na charitu i před založením fondu. Fond vznikl tak, že jsme chtěly přispět plicnímu oddělení jedné z pražských nemocnic, ale nevěděly jsme, jak naše peníze nasměrovat právě do tohoto konkrétního oddělení. Nejlepší cestou bylo založit si svůj vlastní nadační fond, který si nenechává nic

na provoz. Vybírá se jen na konkrétní účel, kupuje se konkrétní přístroj a 100 % vybraných finančních prostředků se odevzdá. Y&T vždy uhradí minimálně 50 % částky, která se vybírá. Za dobu své existence se díky nadačnímu fondu Naše plíce povedly zprostředkovat již čtyři sbírky. První sbírka nadačního fondu mířila na plicní oddělení VFN na Karláku za podpory ředitele karlovarského festivalu Jiřího Bartošky. Další pomoc v podobě plicního ultrazvuku pomáhá v Oblastní nemocnici Kladno také díky hokejovému týmu Jaromíra Jágra Rytíři Kladno. Třetí sbírka pomohla malému Honzíkovi s mozkovou obrnou, kterému tým Y&T spolu s influencerkou Agátou Hanychovou předal kašlacího asistenta. A aktuálně probíhá sbírka pro malou Vanessku se vzácným onemocněním SMA.

Je ještě nějaká další, „vyšší“ meta, které chcete v rámci vašeho podnikání dosáhnout?

Ano, vlastně bych chtěla zažít pocit, že to, co buduji již čtrnáctým rokem, je dokončené a funguje v symbióze.

Vypadá to, že se své práci věnujete na plno. Máte vůbec nějaký volný čas? Jestliže ano, co v něm děláte? Co máte ráda, jak relaxujete.

Žiji život plnými doušky a stíhám toho celkem dost, ale neřekla bych, že mi práce nějak závažně vstupuje do mého soukromí. Mám o něco více větru v plachtách směrem ke svým podnikatelským snům, pořádně to tento rok v obchodech roztočím. □

