

SNÍDANĚ S... ELENOU JAKUBOVIČ



Elenou Jakubovič jsme zastihli při její oblíbené snídani, která jí prý dokáže ve chvílce vrátit do dětství: krupavé rohlíčky, lívance a palačinky. Ani tehdy ale nezapomíná na pracovní povinnosti – poodhalila nám tajemství realitního byznysu a exkluzivních nemovitostí.



Čím jste se zabývala předtím, než jste se začala věnovat developmentu a realitnímu trhu?

V Kyjevě, odkud pocházím, jsem ještě během studia na vysoké škole spolupracovala v rámci mezinárodních veletrhů s agenturou CzechTrade. Když jsem jako česká krajanka, mám v sobě po matce českou krev, dostala pozvání od ministerstva školství studovat český jazyk v Praze, přestěhovala jsem se sem a zároveň jsem začala pracovat na pozici telesales pro mezinárodní obchod u Siemens Mobile. Poté, v pouhých 25 letech, jsem se stala key account manažerkou Samsungu pro Vodafone a Electroworld.

Jak jste se dostala k realitám?

V době mého působení v Telecomu šly nemovitosti mimo můj zájem. Mnohem více mě lákala oblast IT – hlavně nové technologie a jejich vývoj. Prodávát nemovitosti jsem se rozhodla až v roce 2010. Pamatuji si, že když jsem na pohovoru u jedné známé realitní kanceláře na otázku, co bych chtěla prodávat, odpověděla, že vily, všichni se mi smáli a poslali mě hledat štěstí jinde. A tehdy jsem si řekla, že založím vlastní realitní kancelář, která se bude ke všem svým prodejčům chovat férově.

Jak Vám působení v IT pomohlo v realitním byznysu?

Odjakživa se zajímám o vše nové, ráda se učím. Elektronika je rychloobrátkové zboží, stejně jako v dnešní době reality. Proto je důležitý opravdu dynamický marketing. Internet a moderní technologie hrají velmi podstatnou roli. Y&T Luxury Property tvoří marketing pro každou nemovitost na míru. Konkurence může okopírovat náš název, strategii nebo logo, ale nové nápady, které produkujeme každý den už sedmým rokem, jsou jedinečné. Ty prostě okopírovat nelze. Od naší konkurence se velmi výrazně lišíme – po všech stránkách.

Co jsou pro Vás exkluzivní nemovitosti?

Exkluzivní nemovitost je pro nás především ta, kterou na trhu nabízíme skutečně exkluzivně. A takových je čím dál tím víc. Na rozdíl od ostatních agentur nespolupracujeme s žádnou jinou realitní kanceláří – naše exkluzivní nemovitosti tak najdete opravdu jen u nás.

Je nějaká cenová hranice mezi běžnými a exkluzivními nemovitostmi?

Nedá se stanovit žádná taková hranice. Potenciál stát se exkluzivní nemovitostí má i byt levnější cenové kategorie – pokud ovšem odpovídá určitým základním kritériím – skvělý výhled, možnost vytvoření dobrých dispozic, výška stropů, známý architekt, který za stavbou stojí... Dalším důležitým aspektem je jakési vizionářství budoucího majitele; zda umí při koupi uvidět a následně odhalit architektonické přednosti dané nemovitosti.

Co je v prodeji prémiových nemovitostí nejdůležitější?

Jde o komplexní synergii mnohých komponent, které by měly tvořit ideální celek – povědomí o značce, obchodní tým a jeho interní spolupráce, prezentace na webových stránkách a v tisku, inovativní přístup – a také příběh daného bytu či domu. Když do sebe tohle všechno opravdu dobře zapadne, výsledek může být nad očekávání skvělý.

Víme o Vás, že máte ráda bytový design. Co pro Vás znamená?

Je především naší inspirací. Nejen při prodeji nemovitostí, ale také při tvorbě jejich přidané hodnoty. Jako kvalitní realitní kancelář víme, po čem naši zákazníci opravdu touží. Proto již od roku 2009 jednou ročně vytváříme vlastní, výjimečný designový projekt.

Máte pro nás na závěr nějaký recept na úspěch?

Tím receptem je víra. Když jsem přijela do Čech, byla jsem tu úplně sama, musela



Foceno v prostorách SPÁLENÁ 5 společnosti Torino-Praga Invest

jsem začít od nuly v kariéře i v osobním životě. Možná to nebylo vždy lehké, ale nikdy jsem nepřestávala věřit, že se věci pohnou kupředu. Poslední dva roky byly pro naši kancelář přímo skokové. A za to vděčím celému týmu Y&T Luxury Property. Důležité

je nikdy nepřestávat věřit: „(...) Zrno, které člověk zasel na svém poli, je sice menší než všechna semena, ale když vyroste, je větší než ostatní byliny a je z něho strom.“ (Mr 4; 30–32). S vírou zkrátka dokážete i téměř nemožné. **ESTATE**

BREAKFAST WITH...

ELENA JAKUBOVIČ

We have met Elena Jakubovič over her favourite breakfast – crispy rolls, pancakes and crepes – a meal that, as she says, can instantly transport her back to her childhood. However, she does not forget her professional duties even while enjoying this treat and she shared some secrets of the real estate business and exclusive real estates with us.

What did you do before you started working in development and the real estate market?

I cooperated with the CzechTrade agency at times of international trade shows already during my university studies in Kiev, where I come from. When I was invited by the Ministry of Education to study the Czech language in Prague as a Czech compatriot (I have a Czech background after my mother), I moved here and started working in telesales for an international trading business representing Siemens Mobile. After this, when I was just 25 years old, I became the Key Account Manager in Samsung for Vodafone and Electroworld.

What led you to real estate?

Real estate was not my interest while I worked in telecommunications. I was much more interested in IT – mainly new technologies and their development. I only decided to sell real estates in 2010. I remember one interview at a well-known real estate agency, where I was asked what I would like to sell and my answer was villas. Everyone laughed at me and told me to go and look for luck elsewhere. That's when I decided to establish my own real estate agency and treat all sales people fair.

How did your career in the IT help in the real estate business?

I have always been interested in everything new. I enjoy learning. Electronics are goods with fast turnaround, similarly to real estate these days. This is why truly dynamic marketing is essential and internet and modern technologies play a major role in this. Y&T Luxury Property creates tailored marketing for each real estate. Our competitors may copy our name, strategy or logo but the new ideas we have been creating every day for the last



seven years are unique. Nobody can copy those and that's what sets us apart from our competitors – in all aspects.

What does exclusive real estate mean for you?

For us, an exclusive real estate is most importantly a real estate we offer exclusively. And there are more and more of these real estates. Unlike other agencies, we do not cooperate with any other real estate firm – you will only find our exclusive real estates in our agency.

Is there any price limit that distinguishes exclusive real estates from standard real estates?

No such limit can be determined. Even a cheaper flat may have the potential to become an exclusive real estate – as long as it meets certain basic criteria (exceptional view, options for creating good layout, ceiling height, a well-known architect behind the project...). The future owner's vision is another major aspect – whether they can see during the sale and subsequently expose the architectural strengths of the relevant real estate.

What is most important in the sale of premium real estates?

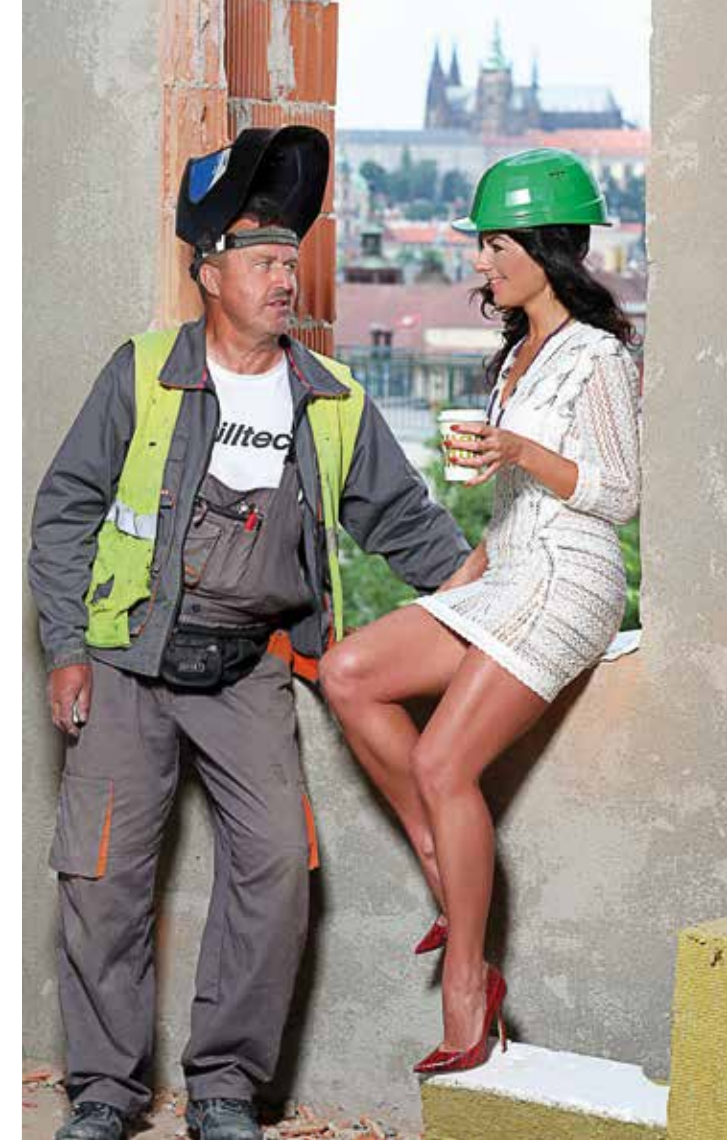
It is a complex synergy of numerous components coming together to create an ideal package: brand awareness, sales team and its internal cooperation, presentation on web pages and in the press, innovative approach, and a story of the relevant apartment or house. When all of these fall in place, the outcome can exceed expectations.

We know that you like interior design. What does it mean for you?

Most of all, it is our inspiration. Not only is selling real estate, but also in creating their added value. Being a first-class real estate, we know what our customers desire. This is why we have been creating our own exceptional design project once a year since 2009.

To conclude our interview, do you have a recipe for success for us?

Faith is my recipe. When I first arrived in the Czech Republic, I was alone and I had to start from scratch in my career and personal life. It may have not been always easy but I never lost the faith that things will move forward. Over the last two years, our agency has developed in leaps and bounds. I am grateful to the entire Y&T Luxury Property team for this. Never losing faith is crucial: "... A seed a man planted in his field; it is the smallest of all seeds but it grows and becomes larger than other plants; it becomes a tree." (Mr 4; 30–32). You can achieve even the (almost) impossible with faith. **ESTATE**



● Kam si ráda zajdu na večeři? / Where I like to go for dinner?

Yami Sushi, Café de Paris

● Oblíbená módní značka? / Favourite fashion brand?

Ivana Mentlová

● Oblíbená kosmetika? / Favourite cosmetic brand?

Guerlain

● Vysněná dovolená? / Dream holiday?

Maledivy

● Hudba, kterou poslouchám? / Music I listen to?

Anna Naklab, David Guetta

● Sport? / Sport?

Golf

● Oblíbený film? / Favourite film?

Hra o trůny / Game of Thrones

● Bez čeho se neobejdu? / I cannot do without?

Bez Boha / Without God