



Text: Jiří Studený / Foto: Archiv P. Kadlecové

SPLNĚNÝ SEN

Pavla Kadlecová vybuřovala za třináct let butikovou realitní kancelář **Premium Estate**. Klientům nabízí mnohem víc než jen nákup, prodej nebo pronájem. „Řeším zařízení interiérů, ale také privátní lety na prohlídky zahraničních nemovitostí, víza nebo doporučení škol pro děti,“ shrnuje podnikatelka, která tak plní sny sobě i svým zákazníkům.

Realitní kancelář Premium Estate jste založila už před více než třinácti lety. Byly reality vždy vaše srdcová záležitost?

Už během studií na vysoké škole jsem cítila, že mě naplňují design a krásné nemovitosti. Přestože jsem vystudovala chemii, fascinovala mě architektura, moderní vily a detaily, které z domu dokážou vytvořit domov. Po studiích jsem zvažovala, že se v zahraničí vydám cestou designu, ale nakonec jsem zakotvila v Česku a našla své místo v realitách.

Kde jste začínala?

Moje profesní začátky byly pevně spjaté s pražským Karlínem. Několik let jsem se věnovala prodeji a pronájmu bytů právě tam a potkala první klienty, za které jsem dodnes vděčná. Už tehdy jsem ale cítila, že chci jít jinou cestou než většina kancelářů. Kromě samotného prodeje jsem klientům pomáhala s dispozičními změnami, vybavením interiéru, následným pronájmem i kompletní správou. Postupně jsem se díky této zkušenosti a zpětné vazbě od klientů dostala k mému snu – vybudovat butikovou realitní kancelář se službami concierge, která provede klienta celým procesem od výběru nemovitosti až po její dlouhodobou správu.

Co vás jako butikovou kancelář odlišuje od konkurence?

Butiková kancelář pro mě znamená maximální péči o detail a individuální přístup. Každého klienta znám osobně a vím, že u premiových nemovitostí nejde jen o transakci, ale o vytvoření dlouhodobého partnerství založeného na důvěře. Zatímco většina kancelářů pracuje na objem, já se vědomě zaměřuji na kvalitu a hloubku vztahů. Klienti se ke mně vrací, protože vědí, že s Premium Estate získávají spolehlivého průvodce a partnera, který je s nimi i dlouho po uzavření obchodu.

V čem konkrétně spočívají služby concierge v oboru nemovitostí?

Concierge služby jsou především o čase. Tě nejzávažnější komoditě, kterou dnes všichni hledáme. Moji klienti chtějí svůj čas věnovat rodině nebo vlastním projektům, ne řešit každodenní starosti kolem nemovitosti. Proto concierge nabízí kompletní servis: od výběru nemovitosti a právních formalit přes klientské změny, dispoziční úpravy, interiérový design až po praktické věci, jako jsou zahradníci, úklid nebo zajištění limuzínového servisu. U zahraničních nemovitostí v rámci prohlídek a koupě zajišťujeme i privátní lety nebo dovolené na klíč včetně vyzvednutí na letišti a celého programu. Řešíme víza, správu nemo-

vitostí a pronájmy nebo doporučení škol pro děti. S námi mají klienti kompletní zázemí.

Musí nemovitosti, do jejichž prodeje nebo pronájmu se pustíte, splňovat nějaká kritéria, nebo se ujmete jakékoliv nemovitosti, se kterou klient přijde?

Do nabídky nezařazují každou nemovitost, ale pouze ty, které odpovídají hodnotám Premium Estate. Stejně důležitý je i lidský aspekt spolupráce. Věřím, že realitní byznys není jen o číslech, ale hlavně o vztazích. Pokud necítím vzájemný respekt a soulad hodnot, raději zakázku nevezmu. Mám radost, že mě dnes oslovují především klienti, se kterými si rozumíme lidsky i profesně. Díky tomu pak spolupráce probíhá přirozeně, s důvěrou a hladce.

Zakládáte si i na servisu po prodeji nemovitosti. Co do něj všechno patří a co po vás klienti nejčastěji požadují?

Nechci, aby spolupráce skončila podpisem smlouvy. Klienti nejčastěji chtějí správu nemovitosti, zajištění pronájmů, kontrolu výstavby, interiérový design, rekonstrukce i údržbu. Rolí Premium Estate je ušetřit klientovi čas a zajistit, že nejenže hodnota jeho nemovitosti poroste, ale že nemovitost bude také perfektně fungovat.

Nabízíte i nemovitosti v zahraničí, například ve Španělsku nebo Dubaji. Co klienty nejčastěji motivuje k jejich nákupu?

Je to vždy kombinace investice a životního stylu. Dubaj přitahuje klienty vysokými výnosy, nulovými daněmi, bezpečností a dynamikou trhu. Španělsko naopak nabízí snadnou dostupnost krátkým letem z ČR, jedinečnou kulturu a prostředí s tradicí a rodinným charakterem. Mnoho klientů proto volí kombinaci obou destinací. Dubaj jako investici a Španělsko jako druhý domov, často i s vizí zázemí na stáří.

Vy jste dlouho váhala, než jste se pustila do prodeje nemovitostí v Dubaji. Co vás nakonec přesvědčilo?

Pro mě bylo zásadní mít jistotu, že klientům nabízím jen to nejlepší. Rozhodující byla až pracovní cesta do Dubaje, kdy jsem měla možnost detailně prozkoumat trh a osobně se přesvědčit o jeho stabilitě i potenciálu. Klíčové bylo také navázání spolupráce s realitní kancelář a lidmi, kteří v Dubaji žijí více než třináct let, sami zde výrazně investují a znají prostředí do posledního detailu. Díky nim jsem si ověřila, že mohu klientům poskytnout nejen špičkové investiční příležitosti, ale i kompletní servis.

Do nabídky nezařazují každou nemovitost, ale pouze ty, které odpovídají hodnotám Premium Estate. Stejně důležitý je i lidský aspekt spolupráce.

Když srovnáte investiční potenciál Dubaje a Španělska, v čem je největší rozdíl?

Dubaj je synonymem pro rychlost, dynamiku a vysoké zhodnocení. Trh se vyvíjí velmi pružně, investice mohou růst v řádu měsíců a klienti oceňují i flexibilní platební plány. Španělsko je naopak spojeno s dlouhodobou stabilitou a životním stylem. Nabízí prostředí, kde lidé hledají druhý domov, rodinné zázemí, klid a možnost propojit práci s odpočinkem. Každá destinace má svůj smysl a záleží, zda klient hledá rychlý růst, nebo dlouhodobou hodnotu.

Plánujete rozvíjet další zahraniční destinace?

Ano, aktuálně vyhodnocuji úzkou spolupráci v rámci prodeje nemovitostí na Kypru, v Dominikánské republice, Švýcarsku a Rakousku. Oslovily mě tamní agentury a nyní jsme ve fázi jednání. Je pro mě zásadní mít v každé zemi ověřeného partnera a zástupce, na kterého se mohu sto procentně spolehnout a který mým klientům zajistí kompletní servis od právního poradenství až po investiční podporu.

Jaké máte plány do budoucna?

Velmi mě láká spolupráce na developerských projektech od samotného začátku včetně návrhu designu, což je oblast, která mě vždy naplňovala. Už delší dobu u mě rezonuje i téma nadace. Miluji děti a ráda bych část energie i finančních prostředků věnovala těm, kteří je skutečně potřebují. V hlavě mám myšlenku na vznik nadace spojené s Premium Estate, a to je téma, o kterém bych ráda více mluvila v příštím roce. ●