

• Projekt Hladina nabízí roční výnos až 10 %, přičemž majitelé si mohou apartmánů užít až 12 týdnů v roce. Po zbytek času bude jednotka součástí hotelového provozu s kompletními službami.

Začínala v médiích a PR, pak se věnovala poradenství v oblasti investic. K srdci ale Pavle Čapkové nakonec přirostl development, a především unikátní projekt Hladina. Ten začíná budovat spolu s manželem Michalem pod hlavičkou jejich firmy CAPEK&CO. na slapské přehradě.

Připravil MARTIN BAJTLER / Foto ANNA KOVAČIČ

Srdcová záležitost



● Projekt se čtyřiceti plně servisovanými apartmány by měl být dokončen zhruba za dva roky. Zájemcům nabídne investici do apartmánů se službami odpovídajícími pětihvězdičkovému hotelu včetně restaurace, vyhřívaného krytého bazénu nebo zázemí pro kotvení lodí. „Hladina je pro mě především srdcová záležitost. Je to projekt pro někoho, kdo si chce odpočinout v přírodě necelou hodinu od Prahy, ale zároveň mít na dosah vysokou úroveň služeb,“ popisuje Pavla Čapková, jež se kromě developmentu věnuje také koučinku. A koučování jí pomáhá i v businessu. „Když máte koučovací mindset, tedy přístup, kdy víc posloucháte a díváte se na věci z různých úhlů, ale zároveň si umíte vyjednat svoje podmínky, tak se vám spolupráce s lidmi vede mnohem líp,“ říká.

Jak jste se dostala k developmentu? Byl nějaký moment, kdy jste si řekla ,tohle je něco, co mě bude bavit‘?

Bylo to asi před sedmi lety, kdy jsme stavěli náš první projekt rodinného domu ve skandinávském stylu rozdělený na tři mezonetové byty. Před tím jsme měli firmu, kterou jsme s manželem založili před třinácti lety, a věnovali jsme se investicím, finančnímu poradenství a podobně. Klientům, kteří se nás ptali, kam mají uložit peníze, jsme radili investovat do nemovitostí, a tak jsme si řekli, proč to nezkusit sami.

A hned u prvního projektu vás tohle odvětví chytlo?

Přesně tak. Začalo mě to velmi bavit, až mě to samotnou překvapilo. Kdybych byla součástí velké firmy s pevnou strukturou a zastávala v procesu jen jednu roli, asi by mě to tolik nebavilo, ale v naší firmě si sáhnou na všechno, což mě baví nejvíc – že je to živelné, rychlé.

Můžete být u celého procesu od začátku do konce.

A navíc je práce hned vidět. Ať už jde o web, marketing, nebo stavbu samotnou. Můžu vybírat obklady do koupelen nebo hledat provozovatele hotelu – jako v případě Hladiny. Mám zkrátka kontrolu nad procesem i výsledkem, a to je velmi naplňující.

Nemáte pocit, že je development zdoluhavý? Velké developerské společnosti si často stěžují na nekonečné čekání na úřady a razítka.

Je pravda, že v Praze je to proces opravdu na roky. My jsme měli štěstí, že naše projekty prošly povolenacím procesem za dva až tři roky, což je skvělé. Přece jen působíme ve středních Čechách, ne v centru Prahy.

Jak byste popsala vaše pojetí developmentu? Co by měly vaše projekty splňovat?

Pro nás je klíčový důraz na detail a kvalita. Věci, které jiní berou jako nadstandard, jsou u nás standardem – například lakovaná hliníková okna v rodinných domech, kde by většina lidí očekávala spíš plasty nebo dřevo. Cílíme na střední třídu, ale dáváme projektům vysokou kvalitu. A důležité je i to, že co slíbíme, to splníme.

Sedělo by na vaší společnost označení butikový developer?

U projektu Hladina asi ano.

Máte v přípravě i další projekty?

Stavíme ještě Oázu Karlštejn, což je tedy pracovní název projektu, který možná ještě změníme. Bude se jednat o sou-

bor dvanácti rodinných domů situovaných kousek od řeky. Původně jsme plánovali realizovat tady takový český vesnický styl, tedy postavit bílé domy s červenou střechou, ale nakonec jsme se rozhodli pro pastelově laděné barvy a modernější skandinávský styl. Dokončení chystáme asi za rok.

Jak jednotlivé projekty hledáte?

Ze začátku to byly spíš náhody. Oázu jsme koupili od bývalého klienta, jemuž jsme spravovali investice. Hladina zase vznikla tak, že nám utekl pozemek v Praze a makléř nám tehdy nabídl pozemek na Slapech. Slapy jsme znali, protože jsme tam jezdili s člunem. A když manžel pozemek navštívil, okamžitě rozhodl, že to bereme.

K místu tedy máte i osobní vztah?

Jezdila jsem tam už jako dítě a jezdíme tam doteď. Slapy mají velký potenciál a třeba oproti Lipnu i šanci na klidnější rozvoj.

Můžete Hladinu popsat? Co je to za projekt?

Pro mě je Hladina především srdcová záležitost. Je to místo, které má neuvěřitelný genius loci. Každý, kdo tam kdy přišel, to cítí. Les a voda, klid a příroda. Je to projekt pro někoho, kdo si chce odpočinout kousek od Prahy, ale zároveň mít k dispozici vysokou úroveň služeb.

Velká část apartmánů v projektu už je prodaná, předpokládám tedy, že je o ně zájem.

Za první tři měsíce jsme prodali asi šedesát procent jednotek, ke koupi jich zbývá už asi jen dvanáct, ale nijak na to nespěcháme. My jsme původně chtěli Hladinu jen postavit, prodat apartmány a mít hotovo, ale v průběhu času nám projekt přirostl k srdci a začali jsme řešit, kdo se o klienty, kteří v něm budou bydlet, postará, kam budou chodit na jídlo, co na Slapech budou dělat v zimě a podobně. Takže jsme se nakonec rozhodli jít cestou apartmánového hotelu, abychom mohli zaručit kvalitní servis.

Takže zůstanete v projektu zapojeni i po jeho dokončení?

Ano. Provoz zůstane v rukou manželů Čapkových, ale nebudeme ho řídit my dva osobně. Už teď víme, kdo bude hotel a restauraci provozovat ve chvíli, kdy projekt za zhruba dva roky otevřeme. Chceme doručit skutečně kvalitní službu, proto se věnujeme přípravám už teď.

O podobné typy plně servisovaných apartmánů je v poslední době mezi investory zájem. Trefili jste se tedy do silné poptávky?

Myslím si, že ano. My cílíme na lidi, kteří nechtějí jen přijet na víkend, ale hledají místo, kde si skutečně odpočinou. Slapy jsou z Prahy dostupné za pětadvacet minut – na rozdíl třeba

Původně jsme chtěli Hladinu jen postavit, prodat apartmány a mít hotovo, ale v průběhu času nám projekt přirostl k srdci a začali jsme řešit, kdo se o klienty, kteří v něm budou bydlet, postará, kam budou chodit na jídlo, co na Slapech budou dělat v zimě a podobně. Nakonec jsme se tedy rozhodli jít cestou apartmánového hotelu.

od Krkonoš, kam jedete dvě hodiny –, takže můžete snadno dorazit s rodinou, partnerem, dětmi nebo třeba na pracovní pobyt a ráno zase klidně odjet zpět do města. Anebo si udělat home office třeba na zahradě. A večer se o vás někdo postará, nemusíte nic řešit. To je podle mě velká přidaná hodnota. Oproti tomu, když jedete dvě hodiny do Krkonoš.

Z vizualizací mě zaujala architektonická stránka projektu. Jak celý koncept vznikl?

Architektura je na Hladině skutečně výrazná. Můžete v ní vidět inspiraci vodní hladinou a jejím pohybem, ale dům se zároveň přizpůsobuje okolnímu přírodnímu terénu. Nachází se v mírném svahu a jeho forma kopíruje reliéf krajiny. Cílem bylo, aby budova přirozeně zapadla do prostředí lesa.



Jak jste vybírali architektky?

Bylo to částečně na doporučení kamaráda, který s nimi dlouhodobě spolupracuje. Ale měli jsme zároveň otevřený tendr, jehož se účastnila i další studia. Některé návrhy nám přišly příliš industriální a nehodily se do prostředí Slapů. Nakonec jsme zvolili Tadeáše Matouška s Veronikou Müllerovou z ateliéru MXM Architekti, kteří navrhli dům, jenž skvěle zapadá do přírody. Není to „panelák v lese“ ani stavba hodící se spíš do centra Prahy.

Pro nás je klíčový důraz na detail a kvalita. Věci, které jiní berou jako nadstandard, jsou u nás standardem.

Kromě developmentu se věnujete i koučinku. Na které oblasti se v tomto směru zaměřujete?

Typicky na to, aby se lidem žilo líp, aby našli rovnováhu a cítili se víc v pohodě. Někdy jde o vztahy, jindy o práci nebo třeba o nabytí sebevědomí. Zajímavé je, že když někdo přijde s tím, že ho nebaví práce, ale nechce ji měnit, tak často zjistíme, že ten problém není v práci, ale že je potřeba změnit něco doma nebo sám v sobě a práce se tím vyřeší sama. To je na koučinku krásné, jak se všechno propojuje.

Takže spektrum vašich klientů je hodně široké.

Ano. Ale přiznávám, že ráda spolupracuji s lidmi, kteří už mají život částečně srovnaný. Často jde o střední nebo vyšší management, o lidi, kteří jsou ukotvení, ale cítí, že potřebují nový pohled zvenčí. Mají už disciplínu, znají sami sebe, a to je pro koučink klíčové. Pokud člověk není odhodlaný svoje věci skutečně řešit, tak to nefunguje.

Pomáhá vám koučink i v businessu?

Nesmírně. Skoro bych řekla že mi pomáhá ve všem. Když máte koučovací mindset, tedy přístup, kdy víc posloucháte, díváte se na věci z různých úhlů, ale zároveň si umíte vyjednat svoje podmínky, tak se vám vyjednávání i spolupráce s lidmi vede mnohem líp. Ať už jde o dodavatele, kolegy ve firmě, nebo, s nadsázkou řečeno, o vlastní děti.

Jak se člověk stane koučem? Co jste pro to musela udělat?

Ten obor mě zajímal už dřív, ale k jeho skutečnému studiu mě přivedly vážnější zdravotní problémy asi před pěti lety. Uvědomila jsem si, že potřebuji změnit režim, nesedět tolik v kanceláři, mít větší flexibilitu, a řekla jsem si, že když už do toho půjdu, tak pořádně. Hledala jsem kvalitní školu a seriózní výcvik, který člověka opravdu něco naučí a vytlačí ho ven z komfortní zóny. Celé dva roky studia pro mě byly výzvou, ale právě díky tomu jsem na vlastní kůži zažila, jak silný posun to může být. A dnes to samé vidím i u svých klientů.

Dřív jste pracovala v médiích. Pomáhá vám ve vaší současné pozici i tahle zkušenost?

Rozhodně. Říkám to často: kdo prošel zpravodajstvím České televize, zvládne cokoli. Působila jsem tam pět let jako redaktorka a moderátorka hned po vysoké škole. Dalo mi to do života disciplínu, schopnost dohledat si informace, vytrvalost a taky hlubší vhled do toho, jak fungují média, co novináři potřebují, v jakém jsou presu. To se mi hodilo později, když jsem dělala v bance PR, a pomáhá mi to i dnes. Umím se vyjádřit stručně, jasně, věcně a ze čtyř stránek udělat jeden odstavec. Všechny marketingové texty, web a příspěvky do médií u nás píše já osobně.

Jaké máte plány do budoucna? Chcete s developmentem pokračovat v současném měřítku, nebo míříte výš?

Ted' jsme tak trochu na rozcestí. Až dostavíme Hladinu a Oázu Karlštejn, budeme potřebovat trochu vydechnout. Oba projekty, hlavně Hladina, jsou opravdu náročné, ale rozhodně u nich nechceme končit. Nemyslím si, že bychom pak jen tak paběrkovali a sem tam postavili nějaký malý byt. Chceme pokračovat a zúročit aktuálně získané zkušenosti. Ted' si procházíme všemi fázemi vývoje malého developera, který dělá velký projekt. A jakmile tuhle zkušenost máte, tak je příště všechno snazší. Možná už nebudeme dělat něco tak velkého, jako je Hladina, ale developmentu se nevzdáme.

Začít s developmentem od nuly musí být velká škola.

Je to náročné, ale má to i velké výhody. Nemáme nad sebou složitou strukturu, takže rozhodnutí děláme rychle. Sedneme si, řekneme si „od zítřka to bude takhle“, a prostě to platí. Zároveň se ale musíme smířit s tím, že pro některé partnery jsme ti malí, a musíme si svoji pozici vydobýt činy, výsledky. Nestačí jen dobře mluvit, musíme lidi přesvědčit, že nám mohou důvěřovat a že to, co slibujeme, skutečně dodržíme. Zásadní je disciplína a odvaha nedržet se při zemi. Velmi často jsme slyšeli, že jsme blázni, že se do něčeho takového pouštíme sami, ale takhle začínali všichni ti, kteří chtěli vybudovat něco velkého. ▲

L U X U R Y

BUSINESS

Mýtus jménem Girl math | Milijardový business rodů KK | Masérství vs. kariéra v Česku | Femtech inovace mění startupovou scénu

Simona 2.0

Simona Otavová
o prvním roce po
posílení pozice
v Lexxus Norton.

WOMAN

Speciál o ženách, které byste měli chtít znát

POWER

