



KARIÉRA JAKO Z FILMU. Janu Štefánkovou kdysi oslovil fotograf přímo na ulici. Stala se modelkou, moderátorkou, byznysmenkou a nyní také honorární konzulkou Seychelské republiky v Česku.

Od Playboye k prodeji ostrovů

Před pětadvaceti lety se **JANA ŠTEFÁNKOVÁ** jako první Češka v historii stala Dívkou roku časopisu Playboy. Velkou část života posléze prožila na Seychelských ostrovech, kde začala podnikat v realitách. V současnosti rovněž nabízí českým a slovenským zájemcům soukromé ostrovy po celém světě.

Jak se vlastně stalo, že se dívka z Havlíčkova Brodu, kde jste se narodila, dostala v devadesátých letech na Seychelské ostrovy?

V roce 1994 jsem se v Praze seznámila s tehdejším honorárním konzulem Seychelské republiky Ernstem Pindurem, který mi jako první představil tamní překrásné ostrovy. Ty jsem si od prvního okamžiku natolik zamilovala, že jsem tam nakonec několik let žila a vlastně dodnes se na ostrovy pravidelně vracím, ať už pracovně, nebo soukromě. Jsou zkrátka mou velkou láskou, která mě drží už skoro čtvrtstoletí. Ještě předtím jsem ale studovala angličtinu na University of Hawaii v Honolulu, kde jsem tehdy byla dokonce první českou studentkou. Ostrovy mi byly zkrátka

vždycky souzené a celý život mě přitahují.

Asi není těžké zamilovat se do Seychel. Nebo snad znáte někoho, komu se tam nelíbí?

Ostrovky nejsou pro každého. A říkám to na každé naší prezentaci. Jsou lidé, kteří například nedokážou žít bez nakupování ve velkých obchodních centrech, neumějí existovat bez určité infrastruktury, již Evropa běžně nabízí, ale nikoli už ostrovy. Lidé, kterým takové komerční věci chybějí, tam nikdy nebudou šťastní. Nemluví samozřejmě o jednorázové dovolené, ale o skutečném životě na ostrovech.

Na Seychelách a Mauriciu podnikáte v realitách dlouhé roky, předtím jste byla modelka a moderátorka. Proč jste změnila profesi?

Je pravda, že si mě lidé v Česku pořád spojují spíše se showbyznysem. Já jsem ale od počátku počítala s tím, že je pro mě jen přestupní stanicí. Showbyznys je dobrou průpravou pro vlastní podnikání, naučí vás upoutat na sebe pozornost, vybočit z davu, umět se prodat. Pro práci v realitách to je hodně důležité, protože konkurence je obrovská. V okamžiku, kdy se mi narodily děti, jsem už ale věděla, že se do showbyznysu vrátit nechci. Soukromí je pro mě prvořadé. Jelikož jsem se na Seychelách a Mauriciu dobře orientovala v místním

podnikatelském prostředí, byl to už jen krůček k tomu, dostat nabídku od místních developerů, abych je zastupovala. Tak jsem před dvanácti lety začala podnikat v nemovitostech.

Vedle toho jste rovněž honorární konzulkou Seychelské republiky v České republice. Jak jste se k této práci dostala?

Jak jsem se již zmínila, k Seychelským ostrovům a této profesi mne přivedl první honorární konzul Seychelské republiky v Praze pan Pindur, od kterého jsem se naučila, co tato funkce obnáší. Když pak po jeho smrti hledalo tamní ministerstvo zahraničních věcí vhodného nástupce, byla jsem vlastně ideálním kandidátem pro výběrové řízení, protože jsem dokonale znala veškerou konzulární agendu a především pak seychelské prostředí. Jako konzul jsem vlastně prodlouženou rukou Velvyslanectví Seychelské republiky v Bruselu. Každý konzul má navíc možnost vybrat si oblast, jíž se chce nejvíce věnovat. Já jsem se rozhodla pro vzdělávání, takže se momentálně zaměřujeme především na pomoc seychelským studentům u nás v České republice.

Kolik jich je?

V současné době pomáháme patnácti studentům, kteří studují zejména medicínu na Univerzitě Karlově. Bez naší pomoci by se do Prahy ovšem velice těžko dostávali. Proces nostrifikace (*uznávání platnosti studia v zahraničí, pozn. red.*), získávání dlouhodobých pobytů a dalších potřebných povolení je pro člověka, který neumí česky, téměř nemožné.

Byla jste úspěšnou moderátorkou, podnikáte, jste honorární konzulkou. Dívky, které měly fotky v Playboyi jako vy, mají také tak úspěšnou kariéru? Nebo to byly většinou hvězdičky, jež už dávno vyhasly?

Asi jak které. Manželka někdejšího francouzského prezidenta Nicolase Sarkozyho Carla Bruni měla také fotky v Playboyi. Záleží na každé ženě, jestli to vezme jako příležitost pro další aktivity, anebo jako vrchol své kariéry. Vždycky jsem se snažila, aby mě každá práce posunula někam dál. Nechtěla jsem usnout na vavřínech a říkat si, že tohle už je můj vrchol.

Přitom vaše kariéra začala jako v nějakém filmu. Když jste studovala němčinu v Brně, na ▶

Jana Štefánková (45)

Začínala jako modelka. V roce 1994 se stala první Češkou v historii, kterou pánský časopis Playboy vyhlásil Playmate roku. Ve stejné době odjela studovat University of Hawaii do Honolulu a od roku 1995 žila střídavě na Seychelských ostrovech. Dva roky uváděla populární televizní talk show Peříčko na TV Nova, moderovala nejružnější společenské akce, například Českou Miss nebo Fotbalistu roku, a zahrála si také ve filmu Bolero. V roce 2009 úspěšně zakončila studium na Vysoké škole hotelové v Praze. Ve stejném roce založila společnost Bling-Bling a začala se věnovat realitní činnosti v oblasti Indického oceánu. V roce 2016 byla jmenována honorární konzulkou Seychelské republiky v ČR. O dva roky později získala exkluzivní zastoupení Vladi Private Islands, největší agentury na prodej a pronájem privátních ostrovů po celém světě. Se svým mužem vychovává dva syny.



▲ **OBCHODNÍ PARTNER.** S podnikatelem a filantropem Farhadem Vladim, jehož společnost je největší světovou firmou prodávající a pronajímající privátní ostrovy.

ulici vás oslovil místní fotograf Břetislav Podolník. Pak jste se dostala do Prahy k Jadranu Šetlíkovi a fotkám pro Playboy. Stala jste se první českou Playmate roku. Kolik jste za to vlastně tehdy dostala?

Za Dívku měsíce v Playboyi jsem tehdy měla honorář 100 tisíc korun, což byly v roce 1994 velké peníze. Byl to můj vstupní rozvojový kapitál. Když jsem se stala Dívkou roku, uspořádala se nádherná party v hotelu Ambassador na Václavském náměstí. Dostala jsem auto, luxusní šaty a letenku pro jednu osobu do první třídy od British Airways kamkoli na světě. Playboy byl můj startovní můstek. Vlastně ne, můj první vstupní kapitál byl ten, který mi dala příroda, umění

zaujmout. Vedle toho mám, myslím, ještě jeden dar – umím spojovat lidi napříč celým světem. Nedělá mi problém odletět na pracovní schůzku na Mauricius nebo do Dubaje a vzápětí se vydat na druhou polokouli.

Jednu dobu jste se rovněž věnovala kurzům etikety stolování, ale hodně jste to omezila. Proč? Naše semináře měly obrovský úspěch a moc mě bavily. Jenže jsem matka dvou synů, což je pro mě to nejdůležitější. Proto jsem musela všechny své aktivity přehodnotit a určit si priority. Kurzy byly časově hodně náročné, takže jsem se rozhodla tuto kapitolu prozatím uzavřít a celou divizi vzdělávacích seminářů stáhnout

z naší nabídky. Čas od času se nám ale ozvou základní a střední školy, pro které tyto kurzy děláme zadarmo. Žádný předmět totiž na nic takového nemyslí, i když jsem přesvědčená o tom, že by etiketa stolování měla být součástí každého vzdělání. Dnes vás třeba firmy při přijímacím pohovoru nepozvou do kanceláře, ale na pracovní oběd nebo večeri. A tam vidí, jak jste oblečený, jak vystupujete ve společnosti, jestli se umíte dobře chovat u stolu. Mladí lidé umějí perfektně cizí jazyky, jsou zcestovalí, ale když pak nemají správně osvojena základní pravidla etikety stolování, zbytečně to pokazí jejich celkový dojem.

Pojďme k vaší zatím poslední podnikatelské novince – prodeji ostrovů. Jak jste se vlastně dostala k tomu, že jste se pro Česko a Slovensko stala výhradním zástupcem největšího světového prodejce ostrovů Vladi Private Islands?

Jsem opravdu šťastná, že se naší společnosti Blink-Blink podařilo toto zastupení získat. Je to německá společnost, jejíž majitel Farhad Vladi příští rok oslaví neuvěřitelných padesát let v této branži. Taková spolupráce se ale samozřejmě nerodí ze dne na den a trvalo určitý čas, než jsme k sobě našli cestu. Začalo to víceméně tak, že se pan Vladi na naši firmu obrátil ohledně prodeje nemovitosti na Seychelách. S tím, jak jsme se o celou záležitost postarali, byl nadmíru spokojen, takže jsme si získali jeho plnou důvěru. Pan Vladi má navíc k Seychelám nostalgický vztah, protože tam v roce 1971 prodal svůj úplně první ostrov. To bylo ještě v době, kdy na Seychelách

miliardy korun postavit luxusní rezort. „Velaa mě stála několik miliard korun. I proto jsme museli ceny nasadit vysoko,“ řekl Šmejč před časem časopisu Esprit. Týdenní pobyt vyjde až na několik milionů korun. Sám Šmejč má na ostrově svou vilu – jak říká „odpočinkovou bázi“. Na ostrov běžně jezdí sportovci, celebrity a miliardáři z celého světa. Kompletně celý si ho na tři týdny pronajal například saúdskoarabský princ, kvůli němuž se musel dovézt nový nábytek do pokojů, v nichž se pohyboval. Odmítl se totiž dotýkat čehokoli, čeho se dotkl někdo před ním. Předloni Šmejč prodal čtvrtinový podíl v luxusním rezortu Velaa Private Island podnikateli Danielu Křetínskému. Cena transakce dosáhla 49,5 milionu dolarů, tedy asi 1,2 miliardy korun.



▲ **OSTROV POHUENUI.** Největší privátní ostrov v jižním Pacifiku s rozlohou 2330 hektarů je právě k prodeji. Cesta z Nového Zélandu trvá jen 18 minut – vrtulníkem.

neexistovalo letiště, takže jen cesta tam lodí byla opravdovým dobrodružstvím. Ten majitel přitom ostrov stále má, neprodal ho. Ostrovy jsou ostatně majetek, kterého se vlastníci obvykle nechtějí vzdát, protože pro ně znamená splnění

jejich velkého snu. Většinou ostrovy prodávají až jejich dědicové.

A kolik ostrovů už jste prodala vy?

Celoročně společnost Vladi Private Islands prodá okolo třiceti ostrovů po celém světě.

Naše role pak spočívá zejména v tom, abychom celý obchod zprostředkovali a zajistili profesionální servis spojený s nákupem – od první prezentace až po podpis kupní smlouvy. Když tedy klienti nechtějí, nemusejí ani na vybraný ostrov cestovat, protože veškeré informace včetně fotografií a videí získají tady u nás. Bez pana Vladiho a jeho širokého týmu lidí po celém světě by to ale vůbec nebylo možné.

Dobře, tak já tu otázku upravím: Kolika českým a slovenským zájemcům jste prodala ostrova zprostředkovala?

Čeští ani slovenští vlastníci nejsou výjimkou a musím přiznat, že mě tento zájem až překvapil. Pro naše klienty tedy děláme prezentace ostrovů víceméně každý týden. Bližší informace vám ale bohužel sdělit nemohu, protože diskrétnost je v této branži nejdůležitější, a to jak ze strany kupujících, tak prodávajících. Vedle veřejné nabídky ostrovů, s nimiž se můžete seznámit na internetu, existuje i neveřejná databáze, která je mnohdy ještě zajímavější. Někteří majitelé si prostě nepřejí, aby se veřejně nabízely jejich ostrovy. ▶

Celebrity na svých ostrovech

Vlastnictví soukromých ostrovů je dlouhodobě spojováno především s hollywoodskými hvězdami a dalšími celebrity, byť existuje také nemálo „neznámých“ majitelů kousků pevniny uprostřed moře. Jedním z prvních herců, kteří si pořídili vlastní ostrov, byl Marlon Brando. V roce 1966 si ho koupil za 260 tisíc dolarů ve Francouzské Polynésii. Rok po hercově úmrtí v roce 2004 ho ale rodina prodala bohatému investorovi. Herečka Angelina Jolie svému tehdejšímu partnerovi Bradu Pittovi darovala v roce 2013 k padesátinám ostrov Petra na jezeře Mahopac, které leží jen asi 80 kilometrů severně od New Yorku. Ostrov má tvar srdce. Leonardo DiCaprio si zase v roce 2005 za 1,75 milionu dolarů pořídil

nevelký ostrov u pobřeží Belize ve Střední Americe. Posléze oznámil, že tamní nově vybudovaný turistický rezort bude fungovat v přísně ekologickém režimu, takže například veškeré energie se vyrábějí z obnovitelných zdrojů. Chce tím dokázat, že i turismus může být šetrný k přírodě. Světznámý kouzelník David Copperfield si na Bahamách údajně pořídil celkem jedenáct ostrovů. Když si před bezmála patnácti lety kupoval australský herec a režisér Mel Gibson ostrov Mago na souostroví Fidži za zhruba 10 milionů eur, neobešlo se to bez protestů domorodců, kteří se museli přestěhovat.

Z domácích podnikatelů prozradil před pár lety svou ostrovní investici Jiří Šmejč, jeden z nejbohatších Čechů. Na neobydleném ostrově Velaa na Maledivách nechal za



Hudební divadlo
Karlín

Hlavní mediální partner

Prima

BLESK

Frekvence 1

když

space4you

EXKLUSIV

INTERVIEW

Derma

WELLA

Majkap.net

sodastream

VAJBAR RAKVICE

PRAHA PRAHA PRAHA



▲ PLAYBOY z července 1996

Před časem jste prohlásila: „Obecně platí, že kdo si může dovolit auto, může si dovolit koupit i vlastní ostrov.“ Skutečně to tak je?

Ano, je to pravda. Pan Vladi tento citát použil jako reklamní slogan v Německu a nakonec se z toho stala neúspěšnější kampaň, kterou kdy měl. Když se řekne privátní ostrov, každému se vybaví ohromný tropický ráj za desítky nebo stovky milionů korun. Ve skutečnosti však existují destinace, jako je například Kanada, kde si mohou dobrodruzi toužící po vlastním kousku pevniny uprostřed jezera nebo moře skutečně pořídit ostrov za cenu auta. Jde samozřejmě vždy o to, co klient hledá. Skoro každý zájemce má jiný důvod.

A jaké jsou hlavní důvody? Může být ostrov něco jako víkendová chalupa, kam pravidelně jezdím? Nebo je to především investice, kterou po většinu roku pronajímám?

Všechno, co jste řekl, platí. I když je pravda, že se po hurikánu, jenž zasáhl loni Britské Panenské ostrovy a letos Bahamy, zájem o privátní ostrovy posunul až k Novému Zélandu. Tamní ostrovy jsou především investicí, takovým trezorem na peníze. Jsou vysoké, masivní, na rozdíl právě od Baham, které leží devět až dvacet metrů nad mořem. Ostrovy jsou navíc komoditou, jíž ubývá, rozprodává se. Spoustu privátních ostrovů ani není možné koupit, ale pouze si je pronajmout. Když pak přijde klient, mluvíme s ním o tom, jak je pro něj důležitá lokalita, jestli chce mít ostrov v tropech nebo v jiném pásmu. Jestli chce jen bezpečně uložit peníze, nebo tam bude pravidelně jezdit. Co člověk, to originál. A i když



Foto: Lukáš Křmílčeka, Bling-Bling, archiv

▲ **BLING-BLING.** To je název společnosti Jany Štefánkové. V raperské komunitě se těmito slovy označuje všechno, co je luxusní.

bych řekla, že jsou lidé, kteří si chtějí pořídit vlastní ostrov, individualisté, jedno možná mají společné – touží po alespoň občasném útěku do samoty.

Jak dlouho obvykle trvá prodej ostrova od prvního setkání po podpis kontraktu?

Některí klienti se rozhodnou za dva dny, jiným to trvá třeba rok. Hodně asi záleží na povaze člověka, někdo se rozhoduje rychle a stačí mu pouze naše prezentace a někdo potřebuje více času, aby si mohl veškeré informace ještě ověřit. Zajímá se zkrátka o každý detail, například o kolik centimetrů se zvedne hladina oceánu a tak dále.

Hraje právě globální oteplování nějakou roli při výběru ostrova?

Některí klienti skutečně kvůli tomu od počátku nemají zájem o ostrovy ležící jen několik metrů nad hladinou a rovnou se dívají na ty, které jsou aspoň několik desítek nebo stovek metrů nad mořem.

Je možné si na koupi ostrova vzít hypotéku?

Ano, existují různé možnosti financování, vždy však záleží na konkrétní bance, pro kterou jsou některé regiony více rizikové

než jiné. Když už se ale někdo rozhodne pro koupi vlastního ostrova, většinou má záležitosti kolem financování vyřešené. Je to opět hodně individuální. Stejně jako to, že někteří klienti dávají přednost soukromému vlastnictví a jiní naopak upřednostňují dlouhodobý pronájem.

Vaše společnost se jmenuje Bling-Bling. To není zrovna název z kategorie běžných, tradičních. To byl váš nápad?

V devadesátých letech vymyslel toto slovní spojení jeden raper, se kterým jsem se potkala na Havaji. V raperské komunitě to označuje všechno, co je luxusní. Mnozí z nich se rádi obklopují až výstředním luxusem, jako jsou zlaté řetězy, výrazné šperky nebo limuzíny. To všechno je bling-bling. Když jsem před dvanácti lety začínala s prodejem realit, nemohla jsem se opřít o rodinnou tradici ani žádnou jinou podnikatelskou historii. Vzpomněla jsem si ale na tohle slovní spojení, které je navíc lehce zapamatovatelné u nás i v zahraničí. A pod luxusem si každý může představit téměř cokoli. Pravda je, že cizincům se název Bling-Bling líbí a pokaždé je to pobaví.

Pavel Baroch ■