

JMÉNO JE SYNONYMEM

hrdosti, flexibility
a professionalismity



TEXT ROZHOVORU: Jitka Krulcová
FOTO: Jiří Hurt

O obchodní vztahy mezi Českem a Itálií trvají již dlouhá staletí. Přesto se nám italská realita stále zužuje na moře, spaghetti a nesčetné svědky minulosti. Otevřít oči před otřepanou představou, najít ideální bod setkání obou zemí a namíchat do vzájemných vztahů to nejlepší z jejich přirozené povahy, právě o to při práci na developerských projektech usiluje ředitel společnosti Manghi Czech Republic a místopředseda Italsko-české obchodní a průmyslové komory Danilo Manghi.

Když se řekne Itálie, vybavím si nekonečně dlouhé písečné pláže, azurové moře a temperamentní překřikování místních lidí. Dívám se očima turisty, ale jak to vidíte Vy?

To je taková ta ideální představa Itálie. Naše země má krásnou přírodu i obrovské množství nejruznějších památek, často velice unikátních, ale ne všechny věci jsou úplně známé. Ale samozřejmě to není jen o tom a Itálie doplácí na mnohá klíšé – počínaje jídlem a konče ekonomikou. Jako jinde, i v Itálii se stále mluví o krizi a o potížích. Ale pokud jde právě o hospodářství, hlavně o výrobu, ať už průmyslovou či řemeslnou, Itálie je druhá v Evropě a sedmá na světě. Můžeme se pochlubit špičkovými průmyslovými výrobky v celosvětovém měřítku, zejména pokud jde o strojírenství. V celém světě známé značky automobilů, módní domy a gastronomie, to jsou jen špičky ledovce. Výrobní tradici v nejruznějších odvětvích nesou hlavně malé a střední podniky, které dokázaly dokonale skloubit průmyslové postupy s tradiční řemeslnou výrobou. Ale je pravda, že pláže na Sardinii nebo Sicílii jsou absolutně úžasné, a jsem proto rád, že máte takové asociace.

Život dělíte mezi Českou republiku a Itálii. Co Vám u nás chybí z Itálie a naopak v Itálii z Čech?

Dnes jsou si obě země velmi blízko, a to i logisticky. Mnoho italských podnikatelů každý týden pendluje, v pondělí přijedou z Itálie a v pátek se tam vrací. Spojení je vynikající. Hodně mých krajanů si tak užije obě země současně. V České republice mi chybí rozmanitost Itálie, pozornost věnovaná detailům a „dolce vita“, takové to umění užívat si života. Když jsem v Itálii, hlavně pracovně, schází mi lehkost, s níž

se tady dělají obchody, všechno se tu děje rychleji a každou novou myšlenku lze snadno uskutečnit díky systému, který dobře funguje a podporuje podnikatelského ducha.

Vaše společnost je v podstatě rodinná firma, na počátku jejího příběhu stojí Váš otec Franco. Máte jako jeho následovník vytčený cíl, ke kterému chcete jeho odkaz posunout?

Moje rodina podniká v Itálii jako developerská a stavební firma již po tři generace a tato práce se mi líbila už od malička, aniž bych si to nějak zvlášť uvědomoval. Naše společnost v ČR nese rodinné jméno „Manghi Czech“ a mě vždycky učili, že jméno musí být, v těch malých i velkých věcech, synonymum hrdosti, flexibility a profesionality.

Pak je i zárukou pro naše partnery a zákazníky, že se jim dostane maximální péče a pozornosti. Díky mému otci jsem v České republice již přes dvacet let. Dodnes je zde pro mě mentorem a záchytným bodem a totéž pro mého bratra Parida v Itálii. I když máme někdy k věcem různý přístup, naučil mě sledovat trendy na českém trhu, často se je snažil i předvídat. Spolu jsme začali a úspěšně dokončili nejruznější rezidenční a hotelové projekty – La Corte, Residenza Boheme, Hotel Thalia, Hotel David, Hotel Josef, budova Moravská a další. Takže mým „cílem“ je pokračovat jako developer a stavebník se stejnou pružností a profesionalitou, jako to naše firma dělala vždy, zkrátka přesně v tom, v čem vždycky vynikla. Ale také bych se chtěl přes strategická partnerství ve stavebnictví pustit do nových věcí. Z nových činností, nad rámec těch tradičních, je to například specializace na rekonstrukce luxusních retailových prostor a prodej výjimečných italských rezidenčních projektů v České republice.

Kromě developmentu se zabýváte i realizací designu luxusních butiků, Váš podpis coby generálního dodavatele nese i projekt pražského butiku horologické legendy Patek Philippe, který je prvním zastoupením značky ve střední Evropě. Na který z projektů této oblasti jste nejvíce hrdý?

Jsem hrdý na všechny tyto projekty, protože každý z nich vychází z naší filozofie a tradice kvality a také péče věnované zákazníkovi. Snažíme se tyto principy uplatňovat na různé business modely a u jednotlivých projektů bez ohledu na to, jakou roli v nich hrajeme. Například v projektu luxusního bydlení La Corte naše firma působila jako developer, stavebník, přímo jsme zajišťovali i marketing a prodej a osobně jsme se podíleli na každém jednání. V segmentu luxusních obchodních prostor jsme se v posledních letech stali hlavním stavebníkem v lokalitě Pařížské ulice, spolupracovali jsme s prestižními značkami Moncler, Bulgari, Mont Blanc, Patek Philippe. U posledně



jmenované jsme museli dodržet mimořádně vysoký standard a přesně dané stavební požadavky, které firma vyžaduje u svých prodejen všude po světě; poradili jsme si s tím výborně, protože jsme zvyklí takto pracovat. Některým jiným značkám v Pařížské ulici, jako jsou Prada nebo Carollinum, zajišťujeme facility management. To, že se umíme přizpůsobit náročným požadavkům, vychází samozřejmě i ze zkušeností získaných v Itálii, kde se můžeme pochlubit stavebními projekty na mezinárodní úrovni, jako např. outletový komplex Serravalle Scrivia u Milána s více než 200 obchody, komplex Noventa u Benátek nebo La Reggia di Caserta u Neapole. Ale i mimo Itálii,

například McArthurGlen Outlet v Pandorfu u Vídně, kde jsme zajišťovali poslední stavební etapu.

Rekonstrukce hotelů či butiků často vyžadují kámen. Itálie byla kvalitním kamenem i jeho zpracováním vždy proslulá. Spolupracujete v rámci dodávek materiálů většinou právě s Itálií?

Samozřejmě. Materiály, které používáme, jsou výhradně italské a vybírají je naši odborníci i já sám. Díky naší italské firmě se nám za ty desítky let podařilo vybudovat trvalé a dobré vztahy s italskými výrobci, což nám hodně pomáhá také pokud jde o ceny a jedinečnost provedení. Platí to nejen





u mramorů, kdy jezdíme přímo do lomů a vybíráme si jednotlivé druhy kamene a jejich žilkování, ale i u všech ostatních stavebních materiálů od keramických produktů přes parkety, dveře, okna, výmalby, např. benátský štuk, až po izolační materiály atd.

Celkově bývá obtížnější najít společnost, která odvede řemeslně opravdu špičkovou práci. Máte dlouhodobě nasmlouvané partnery, u kterých jste si jisti kvalitou, nebo zkoušíte nové?

Kvalita odvedené práce a dodržování termínů jsou zásadní. Na českém trhu jsou výborné firmy, se kterými léta stabilně spolupracujeme a máme vynikající vztahy. Je ale pravda, že zásadním faktorem je i dohled a kontrola. Naštěstí jsou v našem týmu italská i čeští odborníci, kteří dokážou se smluvními partnery výborně spolupracovat. Každý projekt, který odevzdáme, je jedinečný a zákazníci v našem segmentu očekávají to nejlepší. To pro nás znamená nutnost absolutní kontroly celého procesu – od výběru materiálů a realizačních firem až po striktní dodržování termínů. Pokud s námi chce někdo nový spolupracovat, musí mít nejen vynikající reference a používat nejvyšší technologické a bezpečnostní standardy, ale stejně důležité je i to, že sdílí naši filozofii přístupu k zákazníkům. Obecně mohu říci, že jsme byli vždy spokojeni.

A co design? Jsou čeští designéři a architekti v současnosti konkurenceschopní?

Český design a architektura mají výraznou a dlouhou tradici a myslím, že v Evropě je to jeden z těch, co přináší množství inovací. Z těch starších bych chtěl vyzdvihnout jména jako Jan Kaplický, Eva Jiřičná, z těch mladších například Eva Hendrychová – Le Peutrec a její stavby v Číně. Mladý architekt Jan Magasnik se prosadil v uznávaném dánském ateliéru BIG, který navrhuje projekty po celém světě, Michal Postránecký jako jeden z mála českých architektů zanechal stopu v USA, zajímavé projekty navrhuje studio CMC Architects. V posledních letech mnoho mladých designérů ukázalo kvalitu a nápaditost, když tradiční středoevropský styl propojili se světovými trendy. Myslím si, že český průmysl by měl v době globalizovaného trhu více investovat do svých talentů. Ti pak mohou lépe vyjádřit vkus a směřování nových českých generací, které se od těch předchozích liší jak kulturní úrovní, tak svými nároky. Naše společnost na každém projektu spolupracuje s českými i italskými architekty, abychom co nejlépe využili specifik a tradic obou přístupů a stylů.

Nemovitostmi se zabýváte také na pozici místopředsedy Italsko-české komory obchodu a průmyslu. Mají podle Vás obchodní vztahy mezi Českou republikou a Itálií potenciál pro další rozvoj nebo se spíš udržuje jejich stabilita? Ve kterých oblastech této spolupráce Vy osobně vidíte budoucnost?

” Jsem hrdý na všechny naše projekty, protože každý z nich vychází z naší filozofie a tradice kvality a také péče věnované zákazníkovi.“



Obchodní vztahy mezi Itálií a Českou republikou jsou vynikající a stále se zlepšují. V loňském roce dosáhla obchodní výměna rekordního čísla, 10,5 miliardy eur, to znamená 9% nárůst. V prvním pololetí roku 2016 překročila 6 miliard, to je další 13% nárůst. A toto oživení pocítujeme i jako Italsko-česká obchodní komora. Dnes máme 360 členů a od začátku roku jsme dostali 50 nových žádostí o vstup do Komory. Podnikatelské prostředí je velmi aktivní a do budoucna vidím velký potenciál v odvětvích, která se nyní začínají prosazovat. Pokud jde o obchod, jsou to především průmyslové komponenty. Pokud jde o investiční příležitosti v České republice pro Italy, řekl bych průmysl, pak retail business a reality. Velkou příležitostí, kde by se mohla uplatnit celá řada velkých italských firem, stále zůstává výstavba infrastruktur, od dálnic po železnice.

Vaše firma má v rámci České republiky výhradní zastoupení pro luxusní projekt Portopiccolo mezi Terstem a Benátkami. Jaké jsou tři hlavní přednosti tohoto projektu?

Portopiccolo je opravdová perla na pobřeží Adriatického moře. Tento projekt pro mne znamenal lásku na první pohled. Spňuje mnoho věcí zároveň... Místo je snadno dostupné autem z Prahy, v blízkosti Terstu, města s jedinečnou atmosférou, plného historických památek. Domy jsou vklíněny v zálivu trochu jako rybářská vesnička a dokonale kombinují kvalitní a ekologicky udržitelnou architekturu s moderními technologiemi a fungujícími službami. V Portopiccolo není provoz, smog, hluk, ale domů se dostanete podzemními chodbami autem. A nechybí ani soukromý přístav, pláž, obchody, bary a restaurace. Zajímavostí je

také fakt, že tento projekt 454 soukromých residencí byl vybudován na místě bývalého mramorového lomu a tvar amfiteátru zaručuje každé jednotce krásný výhled na moře.

Je to Váš první projekt, ve kterém České republice přinášíte možnost investice v zahraničí? Jak složité je vyřídit pro Čechy všechny náležitosti a jak dlouhá doba uplyne mezi prvním projevem zájmu o projekt až do nastěhování?

Ano, tento projekt je první, ale rozhodně ne poslední a souvisí s rozšířením činnosti Manghi Czech o prodej luxusních rezidenčních nemovitostí v zahraničí – zejména v Itálii. Proces prodeje zahraniční nemovitosti českému klientovi je samozřejmě o něco složitější než prodej tuzemské nemovitosti a souvisí s rozdílnými daňovými, právními i jinojazyčnými aspekty prodeje. Nicméně naše prodejní oddělení je na tento proces plně vybaveno a dá se říci, že doba jeho trvání může být někde mezi 3–6 měsíci v závislosti na individuálních aspektech transakce.

Dalšími dvěma projekty, které uvádíme na český trh, jsou Palazzo Garzoni Moro v Benátkách a Ciasa Nivalis v Cortině d'Ampezzo. Prvním je prodej osmi luxusních dvouložnicových apartmánů v Palazzo Garzoni Moro v samém srdci Benátek – v ulici Canal Grande Venezia, ovšem stranou od frekventovaných turistických oblastí. V budově s pozdně gotickou fasádou, jejíž kořeny sahají až do poloviny 15. století a která sloužila jako knihovna Pietra Garzoni, bylo kompletně zrekonstruováno osm apartmánů za použití těch nejvyšších materiálů a technologií, nicméně při zachování původních prvků a genia loci tohoto magického města.

Dalším unikátním projektem je Ciasa Nivalis – prodej deseti nových luxusních apartmánů v tradiční horské chatě v jednom z absolutních top lyžařských středisek – Cortině d'Ampezzo. Cortina, jinak také nazývaná královnou Dolomit, je exkluzivní lyžařské středisko nabízející všechny služby pro náročnou klientelu, včetně bohatého nočního



života, řady italských restaurací a cukráren, módních butiků, galerií i obchodů s uměním.

Češi začínají o takové investice projevovali velký zájem. Vzhledem k tomu, že jsou to nemovitosti v Evropě, si je mohou majitelé také snadno užít. Je to také výborná investiční příležitost, protože kvalita provedení je skutečně vysoká a lokality, tak důležité pro hodnotu nemovitostí, jsou skutečně velmi exkluzivní. Dále je tu také hledisko služeb a servisu, které, pokud jste cizinec, nelze opravdu opomenout.

Na jakých dalších projektech v současné době pracujete? Víme, že například na nové podobě butiku Bulgari...

Máte pravdu, v těchto měsících pracujeme na novém obchodě Bulgari v Pařížské ulici. Tento obchod si bude provozovat značka sama, bez prostředníka, o to jsou požadavky na provedení náročnější. Jsem na ten projekt velmi pyšný, protože v Pařížské bude svým významem a rozsahem pojem, a také proto, že jsme na výstavbu butiku vyhráli výběrové řízení, které trvalo skoro rok, a soutěžili jsme s konkurenty, kteří mají světové jméno. Brzy začneme pracovat na dvou dalších nových obchodech a také se účastníme podobných výběrových řízení.

Jako developer připravujeme rezidenční projekty jak v centru Prahy, tak mimo ni. Chceme tu použít nové postupy, uplat-

nit nové designové prvky, důraz klademe na výběr a zpracování materiálů a energetické úspory. Jako stavebníci provádíme rekonstrukce domů v historickém centru pro soukromé investory a brzy začneme i s výstavbou hotelu, rovněž v historickém centru města. V minulém roce jsme uzavřeli strategické partnerství s významnou italskou stavební firmou, se kterou chceme spolupracovat na velkých veřejných i soukromých zakázkách i v zahraničí.

Vy osobně jste podnikatelsky doslova „hyperaktivní“, působíte v celkem 27 firmách. Jak je možné něco takového zvládnout?

Důležité je upozornit, že ne všechny společnosti jsou tzv. „aktivní“, v realitní praxi zakládáme na každou nemovitost nebo projekt novou společnost, tzv. SPV. Nicméně spíše než hyperaktivní bych řekl pozorný k tomu, co se děje na trhu a ke sledování nových příležitostí. Ale základem je vždy tým spolupracovníků, jednoznačná volba projektů a kvalita. Víím, zní to jako reklamní slogan, ale je to prostě jen samozřejmá součást naší firmy. Oproti době před dvaceti lety je dnes pražský trh mnohem více konkurenční a jsem přesvědčen, že to minimum, které je potřeba učinit pro úspěch, je schopnost nabídnout absolutní kvalitu bez kompromisů.

Která místa v Itálii doporučíte našim čtenářům k návštěvě? Která Vám přirostla k srdci a proč?

Itálie je svým způsobem takovou pokladnicí, ze které je těžké vybrat to nejkrásnější. U moře by to asi byly Sardinie, Le Cinque Terre, Sicílie, Neapolský záliv, tam najdete kombinaci historie, umění a vynikajícího jídla. Z hor jsou asi nejkrásnější Dolomity, hlavně Cortina. Ale tomu, kdo Itálii už navštívil a zná nejvyhlášenější místa, bych poradil, aby se podíval do obyčejných malých měst kdekoliv v Itálii, najedl se v nějaké místní rodinné trattorii, navštívil sklep nějakého místního vinaře a prohodil pár slov se samotnými majiteli. Tam se často skrývá podstata a kouzlo Itálie a jejích obyvatel. **ESTATE**