EST. 2012
TRAVELISTA™
THE AUTHORITY IN PREMIUM TRAVEL
2026
SUMMER TALKS
20 HOSTÍ | 3 JAZYKY
20 GUESTS | 3 LANGUAGES
20 INVITADOS | 3 IDIOMAS
NATIONAL GEOGRAPHIC
PARTNERS

EST 2012

TRAVELISTA™

THE AUTHORITY IN PREMIUM TRAVEL

PRÍHOVOR VYDAVATEĽA
PUBLISHER'S FOREWORD
PRÓLOGO DEL EDITOR

Za každou značkou stál a vždy bude stáť iba človek
Behind Every Brand, There Has Always Been and Always Will Be a Human Being
Detrás de cada marca siempre ha habido y siempre habrá un ser humano

Keď listujeme stránkami magazínov alebo plánujeme cesty do najkrajších kútov sveta, prirodzene vnímame architektonický luxus, päťhviezdičkový servis, zvučné logá a nablýskané značky. Často si však nevšimneme to najdôležitejšie – neviditeľný pilier, ktorý toto všetko drží pohromade. Za každou úspešnou firmou, projektom, diplomaciou či hotelovým konceptom stál a vždy bude stáť predovšetkým konkrétny človek.

pokračovanie na str. 5 ►

As we leaf through the pages of magazines or plan journeys to the most breathtaking corners of the world, we naturally admire architectural luxury, five-star service, prestigious logos, and polished brands. Yet we often overlook the most essential element—the invisible pillar holding it all together. Behind every successful company, project, diplomatic mission, or hospitality concept, there has always been—and always will be—a human being.

continued on page 5 ►

Al hojear las páginas de una revista o planificar viajes a los rincones más hermosos del planeta, percibimos de forma natural el lujo arquitectónico, el servicio de cinco estrellas, los logotipos prestigiosos y las marcas deslumbrantes. Sin embargo, a menudo pasamos por alto lo más importante: el pilar invisible que lo sostiene todo. Detrás de cada empresa de éxito, proyecto, misión diplomática o concepto hotelero, siempre ha habido y siempre habrá, ante todo, un ser humano.

continúa en la pág. 5 ►

◄ pokračovanie zo str. 4

Práve preto sme sa v redakcii rozhodli vytvoriť špeciálne zberateľské vydanie Travelista® Special Talks. Chceli sme spomaliť, vykročiť mimo rámec štandardných mediaplánov a dať priestor hlbokým, autentickým rozhovorom. Naším cieľom nie je ponúknuť len ďalší prehľad služieb, ale pozvať vás, našich čitateľov, aby ste nahliadli do zákulisia. Chceme, aby ste spoznali príbehy týchto osobností, porozumeli ich hodnotám a pri nasledujúcom stretnutí s ich značkou si vyhľadali ich stránky s vedomím, koľko ľudskej námahy, disciplíny a vášne sa za nimi skrýva.

Mnohí sa možno spýtajú, prečo sme toto vydanie otvorili rozhovormi a témami spojenými práve s Venezuelou. Krajinou ohromujúcich prírodných kontrastov, ktorá si však v poslednom období prešla ťažkými skúškami, vrátane zemetrasení, sociálnych turbulencií a náročných ľudských osudov. Odpoveď je jednoduchá: osudy viacerých našich hostí boli s touto krajinou v nedávnom čase späté oveľa hlbšie, než by sa na prvý pohľad mohlo zdať. Sú to ľudia, ktorí v tichosti – na poli diplomacie, záchranárskych zložiek či krízového manažmentu – odviedli obrovský kus práce. Boli tam v momentoch, keď bolo treba podávať pomocnú ruku a riešiť krízové situácie s chladnou hlavou a otvoreným srdcom. Sme presvedčení, že si zaslúžia zaslúžený fokus a verejné uznanie.

pokračovanie na str. 6 ►

◄ continued from page 4

That is precisely why our editorial team decided to create this special collector's issue: Travelista® Special Talks. We wanted to slow down, step outside standard media schedules, and create space for deep, authentic conversations. Our goal is not merely to present another overview of services, but to invite you, our readers, behind the scenes. We want you to discover the stories of these remarkable individuals, understand their core values, and the next time you encounter their brands, visit their websites knowing the immense human effort, discipline, and passion behind them.

Many might ask why we opened this edition with interviews and themes closely tied to Venezuela—a country of staggering natural contrasts that has faced profound trials in recent times, from earthquakes and social turbulence to complex human fates. The answer is simple: the lives of several of our featured guests have been connected to this country far more deeply than it might appear at first glance. These are individuals who quietly performed extraordinary work—whether in diplomacy, rescue services, or crisis management. They were there when helping hands were needed most, handling critical situations with a cool head and an open heart. We strongly believe they deserve well-earned focus and public recognition.

continued on page 6 ►

◄ viene de la pág. 4

Por este motivo, nuestro equipo editorial decidió crear esta edición especial de colección: Travelista® Special Talks. Queríamos bajar el ritmo, salir de los planes de medios habituales y ofrecer un espacio para conversaciones profundas y auténticas. Nuestro objetivo no es presentar un simple catálogo de servicios, sino invitarles a ustedes, nuestros lectores, a mirar entre bambalinas. Queremos que conozcan las historias de estas personalidades, comprendan sus valores y, la próxima vez que encuentren sus marcas, visiten sus sitios web siendo conscientes de la inmensa dedicación, disciplina y pasión humana que hay detrás.

Muchos se preguntarán por qué abrimos esta edición con entrevistas y temas vinculados a Venezuela, un país de deslumbrantes contrastes naturales que recientemente ha atravesado difíciles pruebas, entre terremotos, turbulencias sociales y complejos destinos humanos. La respuesta es sencilla: la trayectoria de varios de nuestros invitados ha estado ligada a este país mucho más profundamente de lo que parece a primera vista. Son personas que, en silencio —en el ámbito de la diplomacia, los cuerpos de rescate o la gestión de crisis—, han realizado una labor extraordinaria. Estuvieron allí cuando se necesitaba una mano amiga, afrontando situaciones críticas con serenidad y un corazón abierto. Estamos convencidos de que merecen un reconocimiento público y un protagonismo plenamente justificado.

continúa en la pág. 6 ►

◄ pokračovanie zo str. 5

Venezuela je však len jednou z fascinujúcich kapitol tohto vydania. Rovnakú hĺbku, odhodlanie a lídersky prístup nájdete na stránkach magazínu u všetkých našich hostí. Či už ide o predstaviteľov medzinárodnej diplomacie, ktorí spájajú národy a budujú kultúrne mosty, víziou obdarených riaditeľov a manažérov v turizme a hotelierstve, ktorí dennodenne definujú nový štandard hostiteľstva, alebo neúnavných podnikateľov, ktorí zo Slovenska vybudovali svetovo oceňované produkty. Každý z nich vnáša do svojho odvetvia osobitú energiu, nekompromisný zmysel pre detail a príbeh, ktorý dokáže inšpirovať.

Cestovanie a biznis vo svojej najčistejšej podstate nie sú o kilometroch, počte hviezdičiek ani o číslach. Sú o ľudskom spájaní, vzájomnom porozumení a rešpekte.

Želám vám, aby ste pri čítaní nasledujúcich stránok objavili nielen profesionálnu excelentnosť našich 20 hostí, ale predovšetkým ich silné ľudské príbehy.

Prajem vám inšpiratívne čítanie.

◄ continued from page 5

Yet Venezuela is only one of many fascinating chapters in this issue. You will find the same depth, determination, and leadership throughout these pages in every single guest. Whether they are representatives of international diplomacy uniting nations and building cultural bridges, visionary directors and executives in tourism and hospitality defining a new standard of guest care every day, or relentless entrepreneurs who have built world-renowned products right out of Slovakia—each brings a unique energy, an uncompromising eye for detail, and an inspiring story to their field.

In their purest essence, travel and business are not about miles, star ratings, or numbers. They are about human connection, mutual understanding, and respect.

As you turn the following pages, I hope you discover not only the professional excellence of our 20 guests, but above all, their powerful human stories.

I wish you an inspiring read.

◄ viene de la pág. 5

Sin embargo, Venezuela es solo uno de los fascinantes capítulos de esta edición. Encontrarán la misma profundidad, determinación y liderazgo en todos los invitados que forman parte de estas páginas. Ya se trate de representantes de la diplomacia internacional que unen naciones y tienden puentes culturales, directores y ejecutivos visionarios del turismo y la hostelería que redefinen a diario los estándares del servicio, o empresarios incansables que han creado desde Eslovaquia productos galardonados a nivel mundial. Cada uno de ellos aporta a su sector una energía única, un sentido intransigente del detalle y una historia capaz de inspirar.

El viaje y los negocios, en su estado más puro, no se miden en kilómetros, número de estrellas ni cifras. Se basan en la conexión humana, la comprensión mutua y el respeto.

Les deseo que, al leer las siguientes páginas, descubran no solo la excelencia profesional de nuestros 20 invitados, sino, sobre todo, sus profundas historias humanas.

Les deseo una lectura inspiradora.

Prehľad hostí
Overview of Guests
Resumen de invitados

Vojtuš, Juraj *(Mountain Rescue Service)* 12
Kmeť, Jaroslav *(Ministry of Interior of the Slovak Republic)* 26
Janečková, Alexandra *(Ministry of Foreign and European Affairs of the Slovak Republic)* 36
Špalek, Peter *(A traveler who discovered his passion for traveling in South America)* 54
Stojanovič, Branko *(Global Nomad with Unique DNA)* 64
Žarnay, Richard *(A Slovak who found a second home in Venezuela)* 74
Kovalčíková, Eleonóra *(Director of Dr. Guhr Sanatorium, Tatranská Polianka)* 90
Martanovič, Branislav *(Performance, health & energy expert | Top 10 LinkedIn Creator)* 102
Schmiedl, Peter *(CEO, Košická Futbalová Aréna a.s.)* 120
Karagiorgis, Michael (H.E.) *(Ambassador of the Republic of Cyprus to the Slovak Republic)* 132
Drozd Janečková, Ingrid *(Co-owner of Inprokom in cleaners & hotel textile care expert)* 142
Siekel, Marcel *(Director of DER Touristik for Slovakia)* 154
Šabo, Július *(Owner of MB Panónska – Your Mercedes-Benz partner in Bratislava)* 162
Kardum, Anita *(COO of the travel group (TIP travel, TATRATOUR, SENECA TOURS, KOALA TOURS))* 182
Repáňová, Ivana *Director of Hotel Château Gbeľany, Slovakia)* 198
Buryš, Daniel *CEO of Kofola ČeskoSlovensko* 214
Slivenská, Zuzana *(Founder of REZKE swap boutique)* 226
Kocúrová, Simona *(CEO, SK Travel Privé & Špecialistka na nehnuteľnosti)* 240
Novák, Josef *(Owner & Executive Chauffeur | Limousine Mercedes Transport)* 260

Vydavateľ:
Juraj Ilavský - TRAVELISTA™ INTERNATIONAL
Karpatské námestie 7770/10A
83106 Bratislava-Rača
Slovakia
IČO: 55188231 | DIČ: 1123694462
IBAN: SK97 1100 0000 0029 4414 0915
SWIFT: TATRSKBX

T: +421 907 31 88 00
E: admin@travelista.sk

www.travelista.sk
www.travelista.international
www.travelistaguides.com

SIMONA KOCÚROVÁ

CEO, SK Travel Privé & Špecialistka na investičné nehnuteľnosti
CEO, SK Travel Privé & Investment Real Estate Specialist
CEO de SK Travel Privé y Especialista en Inversiones Inmobiliarias

Redakcia: Ako sa zrodila myšlienka prepojiť svet exkluzívneho incentívneho cestovania so špecializáciou na prémiové zahraničné nehnuteľnosti a aké boli kľúčové míľniky pri budovaní značky?

Simona Kocúrová: SK Travel privé (vtedajšie Tuscany by 1.st class) začalo v dobe keď ešte slovenský cestovateľ nebol taký "sofistikovaný" ako je teraz. Prevažoval typ dovolenky byť zavretý v all-inclusive hoteli v Chorvátsku alebo Turecku a ak náhodou v Taliansku, tak Bibione. Pri nápade tvoriť exkluzívne pobyty s pridanou hodnotou ma rodičia trochu „držali na uzde", že toto nie je pre slovákov. Áno, ponúknuť im niečo nadštantartné bol v tej dobe risk, ale ja som v tom videla prázdnu dieru na trhu. Dnes toto rozhodnutie neľutujem. Tento nápad má však svoj príbeh:

Cestovať som začala v 19-tich: za štúdiom, prácou, modelingom ale aj objavovaním sveta. Každá cesta mi otvárala oči. Spoznávala som nové kultúry, životný štýl, dostala som pozvánky na jedinečné podujania, ktoré by boli za bežných okolnosti pre mňa nedosiahnuteľné. Práve vtedy som si uvedomila, že raz chcem byť toho súčasťou.

pokračovanie na str. 242 ►

Editorial Team: How was the idea born to connect the world of exclusive incentive travel with a specialization in premium foreign real estate, and what were the key milestones in building the brand?

Simona Kocúrová: SK Travel Privé (then Tuscany by 1st Class) started at a time when the Slovak traveler was not as "sophisticated" as they are now. The prevailing type of vacation was being closed in an all-inclusive hotel in Croatia or Turkey, and if by chance in Italy, then Bibione. When I had the idea to create exclusive stays with added value, my parents tried to hold me back a bit, saying this wasn't for Slovaks. Yes, offering them something above standard was a risk at that time, but I saw a gap in the market. Today, I do not regret this decision. However, this idea has its own story:

I started traveling at 19: for studies, work, modeling, and exploring the world. Every journey opened my eyes. I discovered new cultures, lifestyles, and received invitations to unique events that would normally be out of reach for me. That was when I realized that one day I wanted to be part of it.

continued on page 242 ►

Redacción: ¿Cómo nació la idea de conectar el mundo de los viajes de incentivo exclusivos con la especialización en inmuebles de lujo en el extranjero y cuáles fueron los hitos clave al construir la marca?

Simona Kocúrová: SK Travel Privé (entonces Tuscany by 1st Class) comenzó en una época en la que el viajero eslovaco no era tan "sofisticado" como lo es ahora. El tipo de vacaciones predominante era estar encerrado en un hotel todo incluido en Croacia o Turquía, y si por casualidad era en Italia, en Bibione. Cuando tuve la idea de crear estancias exclusivas con valor añadido, mis padres me frenaron un poco diciendo que esto no era para los eslovacos. Sí, ofrecerles algo extraordinario era un riesgo en aquel momento, pero yo vi un hueco vacío en el mercado. Hoy no me arrepiento de esta decisión. Sin embargo, esta idea tiene su propia historia:

Empecé a viajar a los 19 años: por estudios, trabajo, modelaje y para descubrir el mundo. Cada viaje me abría los ojos. Conocí nuevas culturas, estilos de vida y recibí invitaciones a eventos únicos que normalmente habrían estado fuera de mi alcance. Fue

continúa en la pág. 242 ►

◀ pokračovanie zo str. 241

Hoci ma spočiatku lákala Amerika, po návrate zo študijného pobytu som pochopila, že v Taliansku sa žije oveľa lepšie. Fascinovala ma jeho jedinečná kombinácia umenia, histórie, gastronómie, prírody, mora, hôr, módy aj dizajnu. Tak vznikla moja agentúra - s cieľom pripravovať na mieru šité cesty pre klientov, ktorí nehľadajú len dovolenku, ale autentické zážitky, eleganciu a služby na najvyššej úrovni.

Okrem privátnych skupín priateľov patria medzi mojich klientov aj úspešní podnikatelia, family offices a investičné fondy. Práve vďaka dlhoročne budovanej dôvere, sa na mňa začali obracať aj pri hľadaní investičných príležitostí v Taliansku. Pre mnohých z nich som sa stala prirodzeným partnerom, ktorý vďaka výbornému poznaniu miestneho prostredia, dlhoročnému know-how a overenej sieti kontaktov dokáže identifikovať zaujímavé investičné príležitosti a bezpečne ich sprevádzať celým procesom.

◀ continued from page 241

Although I was initially drawn to America, after returning from a study stay, I realized that life in Italy is much better. I was fascinated by its unique combination of art, history, gastronomy, nature, sea, mountains, fashion, and design. That is how my agency was born – with the goal of preparing tailor-made trips for clients who are not just looking for a holiday, but authentic experiences, elegance, and service at the highest level.

In addition to private groups of friends, my clients include successful entrepreneurs, family offices, and investment funds. Thanks to the trust built over many years, they began turning to me when looking for investment opportunities in Italy. For many of them, I became a natural partner who, thanks to an excellent understanding of the local environment, years of know-how, and a proven network of contacts, can identify interesting investment opportunities and safely guide them through the entire process.

◀ viene de la pág. 241

entonces cuando me di cuenta de que algún día quería formar parte de ello.

Aunque al principio me atraía Estados Unidos, tras volver de una estancia de estudios comprendí que en Italia se vive mucho mejor. Me fascinaba su combinación única de arte, historia, gastronomía, naturaleza, mar, montañas, moda y diseño. Así nació mi agencia, con el objetivo de preparar viajes a medida para clientes que no buscan solo unas vacaciones, sino experiencias auténticas, elegancia y servicios al más alto nivel.

Además de grupos privados de amigos, entre mis clientes se encuentran empresarios de éxito, family offices y fondos de inversión. Gracias a la confianza construida a lo largo de los años, empezaron a acudir a mí al buscar oportunidades de inversión en Italia. Para muchos de ellos me convertí en una socia natural que, gracias a un excelente conocimiento del entorno local, un know-how de años y una red de contactos contrastada, puede identificar oportunidades de inversión interesantes y guiarlos con seguridad durante todo el proceso.

Redakcia: Incentívny travel pre korporátnych klientov a náročné tímy vyžaduje perfekcionizmus. V čom spočíva kľúč k vytvoreniu programu, ktorý prekročí očakávania a zanechá trvalý dojem?

Simona Kocúrová: Kľúčom nie je luxus ani vysoký rozpočet, ale schopnosť vytvoriť zážitok, ktorý má pre firmu skutočnú hodnotu. Každý incentív navrhujeme ako originálny príbeh – nie ako katalógový program. Začíname firemnou kultúrou, cieľmi a ľuďmi, až potom vyberáme destináciu. Vďaka tomu môže tím obedovať vo vinárstve, ktoré nie je prístupné verejnosti, stretnúť miestnych ľudí, nahliadnuť do zákulisia ikonických značiek áut alebo zažiť večer na mieste, kam sa bežný turista nedostane. Práve tieto autentické momenty vytvárajú emócie, posilňujú vzťahy a zostávajú v pamäti oveľa dlhšie než luxusný hotel. Dobre pripravený incentív nie je odmenou, ale strategickou investíciou do motivácie, lojality a firemnej kultúry. Ak si účastníci po návrate nepamätajú len miesto, ale aj pocit výnimočnosti, potom program splnil svoj cieľ.

Editorial Team: Incentive travel for corporate clients and demanding teams requires perfectionism. What is the key to creating a program that exceeds expectations and leaves a lasting impression?

Simona Kocúrová: The key is not luxury or a high budget, but the ability to create an experience that has real value for the company. We design every incentive trip as an original story — not as a catalog program. We start with the corporate culture, goals, and people, and only then do we choose the destination. Thanks to this, a team can have lunch in a winery that is not open to the public, meet local people, peek behind the scenes of iconic car brands, or experience an evening in a place where an ordinary tourist cannot get. It is precisely these authentic moments that create emotions, strengthen relationships, and stay in memory much longer than a luxury hotel. A well-prepared incentive is not just a reward, but a strategic investment in motivation, loyalty, and corporate culture. If, upon returning, participants remember not just the place, but also the feeling of being exceptional, then the program has achieved its goal.

Redacción: El viaje de incentivo para clientes corporativos y equipos exigentes requiere perfeccionismo. ¿Cuál es la clave para crear un programa que supere las expectativas y deje una impresión duradera?

Simona Kocúrová: La clave no es el lujo ni un gran presupuesto, sino la capacidad de crear una experiencia que tenga un valor real para la empresa. Diseñamos cada incentivo como una historia original, no como un programa de catálogo. Empezamos con la cultura corporativa, los objetivos y las personas, y solo después elegimos el destino. Gracias a esto, el equipo puede comer en una bodega no accesible al público, conocer a gente local, echar un vistazo entre bastidores a marcas de coches icónicas o disfrutar de una velada en un lugar al que un turista común no puede acceder. Son precisamente estos momentos auténticos los que generan emociones, fortalecen las relaciones y permanecen en la memoria mucho más tiempo que un hotel de lujo. Un incentivo bien preparado no es una recompensa, sino una inversión estratégica en motivación, lealtad y cultura corporativa. Si los participantes, al volver, no solo recuerdan el lugar sino también la sensación de exclusividad, entonces el programa ha cumplido su objetivo.

Museo Ferrari

Redakcia: Aké trendy dnes pozorujete pri dopyte po luxusných nehnuteľnostiach v zahraničí? Ktoré destinácie patria medzi najvyhľadávanejšie z pohľadu životného štýlu aj investičného potenciálu?

Simona Kocúrová: Najväčší záujem investičných fondov smeruje do hotelov, logistických centier, kancelárskych budov a rezidenčných projektov vo veľkých mestách ako Miláno, Benátky, Florencia či Rím. Zavedenie talianskej flat tax (fixná daň 200 000 € ročne pri akomkoľvek príjme zo zahraničia) pre bonitných cudzincov, prilákalo množstvo podnikateľov a investorov. Vďaka tejto novinke je v pomere počtu obyvateľov v Miláne približne jeden Milionár Každých 12 obyvateľov. Čoraz väčšiu pozornosť však priťahuje aj jazero Como. V porovnaní s Milánom cenovo zatiaľ dostupnejšie, pričom výborná dostupnosť do finančného centra Talianska robí z tejto lokality jednu z najperspektívnejších. Nie náhodou sa dnes o Come hovorí ako o „novom Miláne".

Po nepokojoch v Dubaji sa viacerí talianski podnikatelia rozhodli presunúť späť do Talianska. Spolu s nimi prišli aj investori z Arabských krajín, ktorí dnes vo veľkom objavujú Forte dei Marmi. Mesto, ktoré bolo kedysi symbolom ruského luxusu, sa tak postupne mení na novú adresu arabských investorov.

pokračovanie na str. 247 ►

Editorial Team: What trends do you observe today in demand for luxury real estate abroad? Which destinations are most sought after in terms of lifestyle and investment potential?

Simona Kocúrová: The greatest interest from investment funds goes into hotels, logistics centers, office buildings, and residential projects in major cities such as Milan, Venice, Florence, or Rome. The introduction of the Italian flat tax (€200,000 fixed annual tax on any foreign income) for high-net-worth foreigners has attracted a multitude of entrepreneurs and investors. Thanks to this innovation, the ratio of millionaires in Milan is approximately one millionaire for every 12 inhabitants. However, Lake Como is also attracting more and more attention. Compared to Milan, it is currently more affordable in terms of price, while excellent accessibility to Italy's financial center makes this location one of the most promising. It is no coincidence that today Como is spoken of as the "new Milan."

Following unrest in Dubai, several Italian entrepreneurs decided to move back to Italy. Along with them came investors from Arab countries who are now discovering Forte dei Marmi on a large scale. The town, which was once a symbol of Russian luxury, is thus gradually turning into the

continued on page 247 ►

Redacción: ¿Qué tendencias observa hoy en la demanda de inmuebles de lujo en el extranjero? ¿Qué destinos se encuentran entre los más buscados en términos de estilo de vida y potencial de inversión?

Simona Kocúrová: El mayor interés de los fondos de inversión se dirige hacia hoteles, centros logísticos, edificios de oficinas y proyectos residenciales en grandes ciudades como Milán, Venecia, Florencia o Roma. La introducción de la flat tax italiana (impuesto fijo de 200.000 € al año para cualquier ingreso procedente del extranjero) para extranjeros de alto patrimonio ha atraído a un gran número de empresarios e inversores. Gracias a esta novedad, en proporción al número de habitantes en Milán hay aproximadamente un millonario por cada 12 residentes. Sin embargo, el lago Como atrae cada vez más atención. En comparación con Milán, por ahora es más asequible en cuanto a precios, mientras que su excelente accesibilidad al centro financiero de Italia convierte a esta ubicación en una de las más prometedoras. No es casualidad que hoy en día se hable de Como como el "nuevo Milán".

Tras los disturbios en Dubái, varios empresarios italianos decidieron regresar a Italia. Junto a ellos llegaron también inversores de países árabes, que hoy están descubriendo

continúa en la pág. 247 ►

◄ pokračovanie zo str. 246

Pre tých, ktorí hľadajú výnimočnú nehnuteľnosť spojenú s talianskym životným štýlom, zostáva najžiadanejším regiónom Toskánsko. K tradičným kupujúcim z USA, Veľkej Británie a Francúzska sa v posledných roch pridávajú aj Poliaci, obyvatelia pobaltských krajín, ale aj Česi a Slováci.

◄ continued from page 246

new address for Arab investors. For those looking for an exceptional property combined with the Italian lifestyle, Tuscany remains the most requested region. In addition to traditional buyers from the US, Great Britain, and France, Poles, residents of the Baltic countries, as well as Czechs and Slovaks have been joining them in recent years.

◄ viene de la pág. 246

Forte dei Marmi a gran escala. La ciudad, que en su día fue símbolo del lujo ruso, se está convirtiendo progresivamente en la nueva dirección de los inversores árabes.
Para quienes buscan una propiedad excepcional combinada con el estilo de vida italiano, la región más solicitada sigue siendo Toscana. A los compradores tradicionales de EE. UU., Reino Unido y Francia se han sumado en los últimos años polacos, habitantes de los países bálticos, así como checos y eslovacos.

Redakcia: Pri práci s náročnou klientelou a investíciami vysokých hodnôt rozhoduje osobný prístup a absolútna diskrétnosť. Ako budujete dlhodobú dôveru so svojimi partnermi a klientmi?

Simona Kocúrová: V segmente luxusného cestovania a investícií je dôvera základom každého úspešného partnerstva. Buduje sa postupne, osobným prístupom, spoľahlivosťou a schopnosťou splniť aj tie najnáročnejšie požiadavky klientov. V SK Travel Privé vnímame každého klienta individuálne a veľký dôraz kladieme osobnostný prístup, absolútnu diskrétnosť, profesionalitu a pozornosť k detailom. Často zabezpečujeme služby a zážitky, ktoré si vyžadujú nielen kvalitné kontakty, ale aj maximálnu dôveru. Naším cieľom nie je iba splniť očakávania, ale vytvoriť dlhodobý vzťah založený na istote a kontinuite. Snažíme sa stále ponúkať niečo nové a zaujímavé, hlavne pre stálych klientov ktorý napríklad každý rok chodia do tej istej destinácie.

V sektore investícií dôvera nezačína podpisom zmluvy, ale omnoho skôr: rokmi budovanými vzťahmi, dôverou, profesionalitou, schopnosťou koordinovať sieť odborníkov, majiteľov a sprostredkovateľov.

Editorial Team: When working with demanding clients and high-value investments, a personal approach and absolute discretion are decisive. How do you build long-term trust with your partners and clients?

Simona Kocúrová: In the luxury travel and investment segment, trust is the foundation of every successful partnership. It is built gradually through a personal approach, reliability, and the ability to fulfill even the most demanding client requests. At SK Travel Privé, we perceive each client individually and place great emphasis on a personal touch, absolute discretion, professionalism, and attention to detail. We often arrange services and experiences that require not only high-quality contacts, but also maximum trust. Our goal is not merely to meet expectations, but to create a long-term relationship based on confidence and continuity. We constantly strive to offer something new and interesting, especially for repeat clients who, for example, go to the same destination every year.

In the investment sector, trust does not begin with the signing of a contract, but much earlier: through relationships built over years, trust, professionalism, and the ability to coordinate a network of experts, owners, and intermediaries.

Redacción: Al trabajar con clientes exigentes e inversiones de gran valor, el trato personal y la absoluta discreción son decisivos. ¿Cómo construye una confianza a largo plazo con sus socios y clientes?

Simona Kocúrová: En el segmento de los viajes de lujo y las inversiones, la confianza es la base de cualquier alianza de éxito. Se construye gradualmente mediante un trato personal, fiabilidad y la capacidad de satisfacer incluso las solicitudes más exigentes de los clientes. En SK Travel Privé percibimos a cada cliente de manera individual y ponemos gran énfasis en el trato personal, la absoluta discreción, el profesionalismo y la atención al detalle. A menudo gestionamos servicios y experiencias que requieren no solo contactos de calidad, sino también la máxima confianza. Nuestro objetivo no es solo cumplir con las expectativas, sino crear una relación a largo plazo basada en la seguridad y la continuidad. Nos esforzamos constantemente por ofrecer algo nuevo e interesante, especialmente para clientes habituales que, por ejemplo, viajan cada año al mismo destino

En el sector de las inversiones, la confianza no empieza con la firma del contrato, sino mucho antes: a través de relaciones construidas durante años, confianza, profesionalismo y la capacidad de coordinar una red de expertos, propietarios e intermediarios.

Redakcia: Pozorujete v posledných rokoch posun v tom, čo ľudia hľadajú pri exkluzívnych cestách? Hľadajú klienti stále skôr overený 5-hviezdičkový komfort, alebo rastie dopyt po privátnych vilách, autenticite a zážitkoch mimo vyšliapaných chodníkov?

Simona Kocúrová: Luxus už dnes nie je iba o pobyte päťhviezdičkovom hoteli, ale predovšetkým o autenticite, súkromí a emócii, ktorú dané miesto ponúka. Klienti počas pobyte v Taliansku túžia žiť inak ako doma a počas bežných dovoleniek. Chcú spoznať skutočný charakter Talianska: bývať v medicejskej vile, ktorej múry ukrývajú stáročia histórie, v autentickom apúlskom trulle či masserii alebo v kamennej toskánskej usadlosti obklopenej viničom a olivovníkmi. Aj keď éra sociálnych sietí a Instagramu odhalila množstvo zaujímavostí a influenceri sa doslova pretekajú kto ukáže niečo nové, stále existujú zážitky a možnosti, ktoré si cestovateľ nedokáže jednoducho vyhľadať ani zabezpečiť sám. Tie sa dozvie počas konzultácie pred plánovaným pobytom. Práve vďaka mojim dlhoročným skúsenostiam, lokálnemu know-how a vybudovaným kontaktom dokážem klientom sprostredkovať autentické momenty, ktoré zostávajú výnimočné a nezabudnuteľné.

Editorial Team: Have you observed a shift in recent years regarding what people seek in exclusive travel? Are clients still looking for proven 5-star comfort, or is there growing demand for private villas, authenticity, and off-the-beaten-path experiences?

Simona Kocúrová: Luxury today is no longer just about staying in a five-star hotel, but above all about authenticity, privacy, and the emotion that a place offers. During their stay in Italy, clients long to live differently than at home or during ordinary holidays. They want to experience the true character of Italy: staying in a Medici villa whose walls hide centuries of history, in an authentic Apulian trullo or masseria, or in a stone Tuscan estate surrounded by vineyards and olive trees. Although the era of social media and Instagram has revealed many attractions and influencers literally race to show something new, there are still experiences and opportunities that a traveler cannot simply search for or arrange on their own. They learn about these during consultations prior to their planned stay. Thanks to my many years of experience, local know-how, and established contacts, I am able to provide clients with authentic moments that remain exceptional and unforgettable.

Redacción: ¿Ha observado en los últimos años un cambio en lo que busca la gente en los viajes exclusivos? ¿Siguen buscando los clientes el confort probado de 5 estrellas o crece la demanda de villas privadas, autenticidad y experiencias fuera de lo común?

Simona Kocúrová: El lujo hoy en día ya no consiste solo en alojarse en un hotel de cinco estrellas, sino sobre todo en la autenticidad, la privacidad y la emoción que ofrece determinado lugar. Durante su estancia en Italia, los clientes anhelan vivir de forma diferente a como lo hacen en casa o en unas vacaciones comunes. Quieren conocer el verdadero carácter de Italia: alojarse en una villa Médici cuyas paredes albergan siglos de historia, en un auténtico trullo o masseria en Apulia, o en una finca toscana de piedra rodeada de viñedos y olivos. Aunque la era de las redes sociales e Instagram ha revelado muchísimos lugares de interés y los influencers compiten literalmente por mostrar algo nuevo, siguen existiendo experiencias y posibilidades que un viajero no puede simplemente buscar o gestionar por sí mismo. De ellas se entera durante la consulta previa a la estancia planificada. Es precisamente gracias a mis años de experiencia, know-how local y red de contactos como consigo ofrecer a los clientes momentos auténticos que siguen siendo excepcionales e inolvidables.

Redakcia: Keď vyrazíte na vlastnú súkromnú dovolenku, dokážete plnohodnotne vypnúť oko experta na luxusný travel a architektúru, alebo podvedome hodnotíte detaily servisu a potenciál danej lokality?

Simona Kocúrová: Som človek, ktorý je náročný predovšetkým sám na seba, a prirodzene mám vysoké nároky aj na svoje okolie. Možno k tomu prispieva aj moje znamenie Panny, ktoré sa často spája zo zmyslom pre detail, estetiku a perfekcionizmus. Keď sa k tomu pridá moja profesijná deformácia, priznávam, že pri hodnotení služieb, prostredia či celkovej atmosféry nie som vždy úplne zhovievavá :-))
Zároveň však pri súkromnom cestovaní nehľadám nedostatky, ale skôr príbeh a hodnotu, ktorú dané miesto ponúka. Ak mi niekto niečo sľúbi, očakávam splnenie týchto očakávaní, ale inak sa snažím vnímať destináciu takú, aká je. Nie je pre mňa priorita mať najdrahší hotel či michelinské reštaurácie v každej destinácii. Keď som v Monaku, nevynechám reštauráciu Cipriani ale doma, na Slovensku, si rada dám aj langoš v bufete pri lučenskej priehrade.

pokračovanie na str. 252 ►

Editorial Team: When you go on your own private vacation, are you able to fully switch off the eye of a luxury travel and architecture expert, or do you subconsciously evaluate service details and location potential?

Simona Kocúrová: I am a person who is demanding above all on myself, and naturally I also have high expectations of my surroundings. Perhaps my Virgo sign, which is often associated with a sense of detail, aesthetics, and perfectionism, contributes to this. When combined with my professional bias, I admit that I am not always completely lenient when evaluating services, the environment, or the overall atmosphere :-))
At the same time, when traveling privately, I don't look for flaws, but rather the story and value that a given place offers. If someone promises me something, I expect those expectations to be met, but otherwise I try to perceive the destination as it is. Having the most expensive hotel or Michelin-starred restaurants in every destination is not a priority for me. When I am in Monaco, I don't miss the Cipriani restaurant,

continued on page 252 ►

Redacción: Cuando se va de vacaciones privadas, ¿consigue desconectar del todo la mirada de experta en viajes de lujo y arquitectura, o evalúa subconscientemente los detalles del servicio y el potencial del lugar?

Simona Kocúrová: Soy una persona exigente ante todo conmigo misma y, naturalmente, también tengo altas expectativas de mi entorno. Quizás mi signo de Virgo, que a menudo se asocia con el sentido del detalle, la estética y el perfeccionismo, contribuya a ello. Cuando a esto se suma mi deformación profesional, confieso que no siempre soy del todo indulgente al evaluar los servicios, el entorno o la atmósfera general :-))
Al mismo tiempo, al viajar de forma privada no busco defectos, sino más bien la historia y el valor que ofrece determinado lugar. Si alguien me promete algo, espero que se cumplan esas expectativas, pero por lo demás intento percibir el destino tal como es. Tener el hotel más caro o restaurantes con estrella Michelin en cada destino no es una prioridad para mí. Cuando estoy en Mónaco no me pierdo

continúa en la pág. 252 ►

◀ pokračovanie zo str. 251

A mám rada aj spomienku z detstva: špagety s kečupom a so syrom (Dúfam však že toto vydanie nevyjde v Taliansku:-)) Pre mňa sú najdôležitejšie emócie, autentické momenty a predovšetkým ľudia, s ktorými tieto zážitky zdieľam. Ocením, keď niekto niečo zorganizuje pre mňa, príjemne ma prekvapí a dá si na tom záležať.

◀ continued from page 251

but at home in Slovakia, I gladly have a fried dough "langoš" at a snack bar by the Lučenec dam. And I also love a childhood memory: spaghetti with ketchup and cheese (though I hope this edition doesn't come out in Italy :-)).
For me, the most important things are emotions, authentic moments, and above all, the people with whom I share these experiences. I appreciate it when someone organizes something for me, pleasantly surprises me, and takes care with it.

◀ viene de la pág. 251

el restaurante Cipriani, pero en casa, en Eslovaquia, me tomo con gusto un "langoš" en el puesto de la presa de Lučenec. Y también me encanta un recuerdo de la infancia: espaguetis con kétchup y queso (aunque espero que esta edición no se publique en Italia :-)).
Para mí lo más importante son las emociones, los momentos auténticos y, sobre todo, las personas con las que comparto estas experiencias. Aprecio mucho cuando alguien organiza algo para mí, me sorprende gratamente y le pone esmero.

Redakcia: Riadenie dvoch tak náročných segmentov vyžaduje obrovské pracovné nasadenie. Ako vyzerá Vaša osobná psychohygiena a ako najradšej dobíjate energiu mimo pracovného kolobehu?

Simona Kocúrová: Musím povedať že väčšinou moja práca ma vôbec neťaží, ba priam naopak, každý nový dopyt je pre mňa nová výzva a motivácia. Takmer každé ráno si chodím zabehať a to ma nabije energiou. Po športe a káve môže začať môj pracovný deň a môže trvať aj do noci. Najviac sa odreagujem vtedy, keď mám veci na poriadku a môžem si užiť večer v spoločnosti priateľov. Nie som veľkým fanúšikom sedenia pri televízore, radšej chodím na zaujímavé eventy, kultúrne podujatia alebo len tak na víkend k moru či do hôr. V minulosti, keď som bývala vo Florencii, som maľovala obrazy a viac tvorila. Dúfam, že sa k tomu raz vrátim.

Editorial Team: Managing two such demanding segments requires immense dedication. What does your personal mental hygiene look like, and how do you like to recharge outside of work?

Simona Kocúrová: I must say that most of the time my work doesn't weigh on me at all; on the contrary, every new inquiry is a new challenge and motivation for me. Almost every morning I go for a run, and that charges me with energy. After sports and coffee, my workday can begin, and it can last into the night. I unwind the most when I have things in order and can enjoy an evening in the company of friends. I'm not a big fan of sitting in front of the TV; I prefer going to interesting events, cultural functions, or just spending a weekend by the sea or in the mountains. In the past, when I lived in Florence, I painted pictures and created more art. I hope to return to that one day.

Redacción: Dirigir dos sectores tan exigentes requiere un compromiso enorme. ¿Cómo es su higiene mental personal y cómo prefiere recargar energías fuera del trabajo?

Simona Kocúrová: Debo decir que la mayoría de las veces mi trabajo no me resulta pesado en absoluto; muy al contrario, cada nueva solicitud es un nuevo reto y una motivación para mí. Casi todas las mañanas salgo a correr y eso me llena de energía. Tras el deporte y el café puede empezar mi jornada laboral, que puede alargarse hasta la noche. Como más me desahogo es cuando tengo las cosas en orden y puedo disfrutar de una velada en compañía de amigos. No soy muy fan de sentarme a ver la televisión; prefiero ir a eventos interesantes, actos culturales o simplemente irme un fin de semana al mar o a la montaña. En el pasado, cuando vivía en Florencia, pintaba cuadros y creaba más arte. Espero volver a ello algún día.

Redakcia: Náš magazín čítajú nároční cestovatelia. Ako definujete „luxus na cestách" Vy? Je to pre Vás dokonalý servis prémiového rezortu, alebo skôr čas, ticho, súkromie a absolútna sloboda?

Simona Kocúrová: Luxus má pre mňa dva rozmery. Ten prvý je osobný. To znamená fyzické aj mentálne zdravie, prítomní rodičia a priateľ, aj keby bol len jeden, no viem že sa naňho môžem spoľahnúť. To sú hodnoty, ktoré si za peniaze nekúpite.

V cestovaní je pre mňa luxus predovšetkým čas. Čas, ktorý nestrávite hľadaním leteniek, pripravovaným itinerára a čítaním recenzií s obavami či to ono stojí naozaj za to. Oveľa väčšiu hodnotu má itinerár pripravený miestnym človekom, ktorý destináciu skutočne pozná a otvorí vám dvere k autentickým zážitkom. Nemusíte čakať na letisku 2 h kým prejdete imigračnou kontrolou, pretože máte zabezpečený fast track servis vám zastreší prednostné vybavenie. Rovnako dôležité je súkromie, individuálny prístup a servis, ktorý vám umožní cestovať bez zbytočného stresu.

Keď dnes otvoríme sociálne siete, často vidíme dokonale naaranžované jedlá, fotografie s výraznými logami luxusných značiek či každodenné zdieľanie toho, kde sa práve nachádzame. Práve preto je čoraz silnejším trendom quiet luxury – tichý luxus. Tí, ktorí si môžu dovoliť naozaj výnimočné zážitky, ich

pokračovanie na str. 255 ►

Editorial Team: Our magazine is read by discerning travelers. How do you define "luxury in travel"? Is it the flawless service of a premium resort for you, or rather time, silence, privacy, and absolute freedom?

Simona Kocúrová: Luxury has two dimensions for me. The first is personal. That means physical and mental health, present parents, and a friend – even if just one – that I know I can rely on. These are values you cannot buy with money.

In travel, luxury for me is above all time. Time not spent searching for flight tickets, preparing an itinerary, and reading reviews with worries about whether it's really worth it. An itinerary prepared by a local person who truly knows the destination and opens doors to authentic experiences has far greater value. You don't have to wait 2 hours at the airport to pass through immigration because you have a fast-track service that provides priority processing. Equally important are privacy, an individual approach, and service that allows you to travel without unnecessary stress.

When we open social media today, we often see perfectly arranged meals, photos with prominent luxury brand logos, or daily sharing of where we are. That is precisely why "quiet luxury" is becoming an increasingly strong trend. Those who can afford truly exceptional experiences usually don't need

continued on page 255 ►

Redacción: Nuestra revista es leída por viajeros exigentes. ¿Cómo define usted el "lujo en los viajes"? ¿Es para usted el servicio impecable de un resort de lujo, o más bien tiempo, silencio, privacidad y absoluta libertad?

Simona Kocúrová: El lujo tiene para mí dos dimensiones. La primera es personal. Significa salud física y mental, padres presentes y un amigo –aunque sea solo uno– en el que sepa que puedo confiar. Son valores que no se pueden comprar con dinero.

En los viajes, el lujo para mí es sobre todo tiempo. Tiempo que no se pasa buscando billetes de avión, preparando el itinerario y leyendo reseñas con la preocupación de si realmente merece la pena. Un itinerario preparado por una persona local que conoce de verdad el destino y te abre las puertas a experiencias auténticas tiene un valor mucho mayor. No tienes que esperar 2 horas en el aeropuerto para pasar el control de inmigración porque dispones de un servicio fast-track que te garantiza una atención prioritaria. Igualmente importantes son la privacidad, el trato individualizado y un servicio que te permita viajar sin estrés innecesario.

Cuando abrimos las redes sociales hoy en día, a menudo vemos platos perfectamente dispuestos, fotos con logotipos visibles de marcas de lujo o publicaciones diarias sobre dónde nos encontramos. Por eso mismo, el "quiet luxury" (lujo silencioso) es una

continúa en la pág. 255 ►

◀ pokračovanie zo str. 254

väčšinou nepotrebujú dokazovať okoliu. Oceňujú diskrétnosť, autenticitu a súkromie. Aj moje najlepšie obchodné partnerstvá vznikli v obyčajných talianskych trattoriách, kde nebolo dôležité prostredie, ale dôvera a obsah rozhovoru.

◀ continued from page 254

to prove them to those around them. They appreciate discretion, authenticity, and privacy. Even my best business partnerships arose in ordinary Italian trattorias, where the setting was not important, but rather the trust and content of the conversation.

◀ viene de la pág. 254

tendencia cada vez más fuerte. Quienes pueden permitirse experiencias verdaderamente excepcionales por lo general no necesitan demostrárselas a los demás. Valoran la discreción, la autenticidad y la privacidad. Incluso mis mejores alianzas comerciales nacieron en sencillas trattorias italianas, donde lo importante no era el entorno, sino la confianza y el contenido de la conversación.

Redakcia: Ktoré konkrétne miesto v našom česko-slovenskom regióne je pre Vás osobnou oázou pokoja, kam sa vždy rada vraciate za oddychom?

Simona Kocúrová: Keďže na Slovensko chodím len sporadicky najčastejšie prechádzam Bratislavou a potom idem domov, do rodnej Haliče. Najradšej sa vraciam k rodičom kde si užívam život „slow life" na vidieku: pozerám ako sa darí sliepočkám a zajačikom, ideme sa spolu bicyklovať alebo plávať do bane na Gregorovej Vieske. Častokrát sa prechádzam okolo haličského zámku, teraz známy skôr ako "Galicia Nueva". Už od malička ma toto miesto fascinovalo. Kedysi, po páde komunizmu, keď slúžil ako sanatórium, tu pracovala moja starká. Ešte pred rekonštrukciou, som tu mala dokonca svoj prvý fotografický servis. Strážnika sme podplatili fľaškou slivovice a tak sme s fotografom a jeho asistentom okrem fotografovania prechádzali zchátralými sálami. Teraz ho prerobili na nepoznanie a podľa mňa je to jeden z najimpozantnejších hotelov.

Editorial Team: Which specific place in our Czecho-Slovak region is your personal oasis of peace, where you always love to return for relaxation?

Simona Kocúrová: Since I only come to Slovakia sporadically, I mostly pass through Bratislava and then go home to my native Halič. I love returning to my parents where I enjoy the rural "slow life": watching how the chickens and rabbits are doing, going cycling together, or swimming in the flooded quarry at Gregorova Vieska. I often walk around the Halič Castle, now known more as "Galicia Nueva." This place has fascinated me since childhood. Once, after the fall of communism when it served as a sanatorium, my grandmother worked here. Even before its reconstruction, I actually had my first photo shoot here. We bribed the security guard with a bottle of plum brandy, so together with the photographer and his assistant, besides taking photos, we walked through the dilapidated halls. Now they have renovated it beyond recognition, and in my opinion, it is one of the most impressive hotels.

Redacción: ¿Qué lugar concreto de nuestra región checoeslovaca es su oasis personal de paz, al que siempre le gusta regresar para descansar?

Simona Kocúrová: Como vengo a Eslovaquia solo esporádicamente, la mayoría de las veces paso por Bratislava y luego me voy a casa, a mi Halič natal. Me encanta volver con mis padres, donde disfruto de la vida tranquila ("slow life") del campo: ver cómo están las gallinas y los conejos, ir juntos en bicicleta o nadar en la cantera inundada de Gregorova Vieska. A menudo paseo alrededor del castillo de Halič, hoy más conocido como "Galicia Nueva". Este lugar me ha fascinado desde niña. En su día, tras la caída del comunismo, cuando funcionaba como sanatorio, mi abuela trabajaba aquí. Incluso antes de la reconstrucción, tuve aquí mi primera sesión de fotos. Sobornamos al guardia con una botella de orujo de ciruela (slivovica), así que con el fotógrafo y su asistente, además de hacer fotos, recorrimos los salones en ruinas. Ahora lo han reformado hasta dejarlo irreconocible y, en mi opinión, es uno de los hoteles más impresionantes.

Redakcia: Ak by ste mala našim čitateľom odporučiť jednu jedinú destináciu vo svete, ktorú by mal každý aspoň raz v živote zažiť na vlastnej koži, ktorá by to bola a prečo?

Simona Kocúrová: Moja najobľúbenejšia destinácia je tá, kde som ešte nebola 😊

Pre mňa je každé miesto ako nová kniha, takže je ťažké vybrať jednu, pretože vždy je tam iný príbeh, iné čaro. Ale ak si musím vybrať jednu destináciu a to nechcem aby vyznelo ako reklama, bolo by to Taliansko. Je to krajina s najväčším kultúrnym a umeleckým dedičstvom na svete.

Florencia je estetický a historický unikát. Prívlastok "mesto múzeum" nie je len také náhodné. Naozaj tie

pokračovanie na str. 258 ►

Editorial Team: If you were to recommend a single destination in the world to our readers that everyone should experience firsthand at least once in their life, which would it be and why?

Simona Kocúrová: My favorite destination is the one where I haven't been yet 😊

For me, every place is like a new book, so it is hard to choose just one because there is always a different story, a different charm. But if I must choose one destination, and I don't want it to sound like an advertisement, it would be Italy. It is a country with the greatest cultural and artistic heritage in the world.

Florence is an aesthetic and historical marvel. The title "museum city" is not accidental. The monuments, art, and

continued on page 258 ►

Redacción: Si tuviera que recomendar a nuestros lectores un único destino en el mundo que todo el mundo debería experimentar en carne propia al menos una vez en la vida, ¿cuál sería y por qué?

Simona Kocúrová: Mi destino favorito es aquel en el que todavía no he estado 😊

Para mí, cada lugar es como un libro nuevo, por lo que es difícil elegir uno solo, ya que siempre hay una historia distinta, un encanto diferente. Pero si tengo que elegir un único destino, y no quiero que suene a publicidad, sería Italia. Es el país con el mayor patrimonio cultural y artístico del mundo.

Florencia es una joya estética e histórica única. El calificativo de "ciudad museo" no es casual. Realmente los monumentos, el

continúa en la pág. 258 ►

◀ pokračovanie zo str. 257

monumenty, umenie a história na vás dýcha z každej strany a keď ešte poznáte príbeh tohto mesta, je to zážitok. Ďalším dych-vyrážajúcim miestom je pre mňa Jazero Como. Tu sa príroda stretáva s históriou a nadčasovou eleganciou aritektúry víl pozdĺž jazera. Mnohé z týchto výnimočných sídiel sú prístupné iba po vode, čo im dodáva jedinečnú atmosféru súkromia a výnimočnosti. Za ich bránami sa otvárajú nádherné botanické záhrady. Nie je náhoda že si práva tu kúpil nehnuteľnosť George Clooney, Richard Branson, či Donatella Versace. Natáčali sa tu mnohé filmy a je to top destinácia amerických a indických svadieb.

Okrem Talianska vo mne zanechala silný dojem aj minuloročná plavba po Níle. Bolo to pre mňa cestovanie v čase, dotyk s civilizáciou, ktorá písala dejiny ľudstva tisíce rokov pred nami. Najhodnotnejšie cesty nie sú tie, ktoré nám ukážu " len" nové miesta, ale tie, ktoré v nás zanechajú emóciu a nový pohľad na svet.

◀ continued from page 257

history truly breathe on you from every direction, and when you also know the story of this city, it is an incredible experience. Another breathtaking place for me is Lake Como. Here, nature meets history and the timeless elegance of the architecture of the villas along the lake. Many of these exceptional estates are accessible only by water, which gives them a unique atmosphere of privacy and exclusivity. Magnificent botanical gardens open behind their gates. It is no coincidence that George Clooney, Richard Branson, or Donatella Versace bought real estate right here. Many movies were filmed here, and it is a top destination for American and Indian weddings.

Besides Italy, last year's Nile cruise also left a strong impression on me. For me, it was time travel, touching a civilization that wrote human history thousands of years before us. The most valuable journeys are not those that show us "just" new places, but those that leave us with an emotion and a new perspective on the world.

◀ viene de la pág. 257

arte y la historia se respiran por todas partes, y cuando además conoces la historia de la ciudad, es toda una experiencia. Otro lugar impresionante para mí es el lago Como. Aquí la naturaleza se encuentra con la historia y la elegancia atemporal de la arquitectura de las villas a lo largo del lago. Muchas de estas fincas excepcionales solo son accesibles por agua, lo que les da una atmósfera única de privacidad y exclusividad. Tras sus puertas se abren maravillosos jardines botánicos. No es casualidad que George Clooney, Richard Branson o Donatella Versace hayan comprado propiedades justo aquí. Se han rodado muchas películas y es un destino clave para bodas estadounidenses e indias.

Además de Italia, el crucero por el Nilo del año pasado me causó una gran impresión. Para mí fue viajar en el tiempo, un contacto con una civilización que escribió la historia de la humanidad miles de años antes que nosotros. Los viajes más valiosos no son los que nos muestran "solo" lugares nuevos, sino los que nos dejan una emoción y una nueva forma de ver el mundo.

Photo: Archív hosťa, SK Travel privé, redakcia Travelista™

SOFITEL

EST. 2012
TRAVELISTA™
THE AUTHORITY IN PREMIUM TRAVEL
2026
WINTER TALKS
20 HOSTÍ
20 GUESTS
2 JAZYKY
2 LANGUAGES
NATIONAL GEOGRAPHIC PARTNERS
Hlavný partner
Headline Partner
Socio Principal