

S městem pod postelí

Projekt nejvyšší rezidenční budovy v Česku ocenila mezinárodní porota

Několik let se diskutovalo o tom, zda mají na Pankráci stát další mrakodrapy. Teď zeje vedle obchodního domu Arkády Pankrác obří kráter. Během dvou let z něho vyroste V Tower - třicetipatrová rezidenční budova ve tvaru „věčka“ prošípaná technologiemi. Ceny 150 luxusních bytů začínají na sto tisících korun za metr čtvereční a ty nejvyšší rezidence jsou na úrovni Pražského hradu. „*Tak takový výhled z postele bych brala,*“ napadlo mě, když jsem si hověla ve vzorovém bytě. Ale bude to stačit na to, aby projekt, který je prvním svého druhu na trhu, přilákal dostatek kupců?

Investor - společnost PSJ Invest - dva a půl roku pracoval na tom, aby nikdo nemohl zpochybnit žádné povolení a klienti dostali kromě úžasných výhledů i naprostý uživatelský komfort. „*U bytů, podobně jako u jiných investic, člověk hodnotí, zda je poměr cena-výkon příznivý. Chci, aby klient u nás ztratil pocit, že ho chce někdo oblnout, podvést, což je bohužel v Česku realita,*“ říká Martin Jaroš, předse- da představenstva firmy PSJ Invest, která do

Všichni se musíme pohybovat v nějakém právním rámci... Ten je u nás složitější a méně jednoznačný než jinde, ale problém vidím především v tom, že si strany v něm nejsou rovny.

dvou bytových věží investuje kolem tří miliard korun.

E V září jste s „věčkem“ získali hlavní cenu v kategorii výškových budov na *The European Property Awards Summit a postoupili do světového finále. Víte, čím jste porotu zaujali?* Londýnská porota, která čítá asi 80 odborníků na development, nemovitosti, architekturu a design, nám udělila v obou kategoriích pět hvězd, což je nejvyšší ocenění. To už je samo o sobě úspěch. Zároveň jsme získali nominaci do světového finále, do kterého postoupí z každého kontinentu - Británie je

zvlášť - jen jedna budova s nejvyšším skóre, respektive i dvě, pokud měly stejné hodnocení. Absolutního vítěze vyhlásí porota v Londýně v prosinci.

Je to sice klišé, ale my jsme tu nominaci opravdu nečekali. Tím, jak je porota široká, musíte zaujmout většinu - porotci hodnotí velmi komplexně celkem osm oblastí. Neposuzují projekty jen v kategorii líbí-nelíbí. Ty, které uspějí, by měly být ekologické, efektivní a ekonomické zároveň. Hodnotí se i takové věci jako zadání investora na projekt, ino- vace, bezpečnost a samozřejmě architektura a účelnost řešení.

**MARTIN JAROŠ (56)**

- Vystudoval Stavební fakultu brněnského Vysokého učení technického.
- Pracoval jako stavbyvedoucí v Průmyslových stavbách Brno na výstavbě jaderné elektrárny Dukovany, následně přešel do společnosti Bau Holding Vídeň.
- Od roku 1995 je předsedou představenstva společnosti PSJ Invest, mezi jejíž poslední projekty patří nákupní centrum v Jihlavě nebo kancelářská budova Main Point Karlin.

📍 Jakou máte ve světovém finále konkurenci?

Například z USA vybrala porota Porsche Design Tower Miami. To je ten známý mrakodrap, kde spíte vedle svého auta. Garáže jsou na každém patře. Neděláme si ambice, že vyhrájeme, ale už tak jsme v dobré společnosti.

📍 A koho jste v Evropě porazili?

Po pravdě my jsme se ani nestačili podívat. Těsně před uzavěrkou soutěže jsme dávali narychlo dohromady podklady a vyplňovali baterii tabulek a prezentací, které byly dost pracné. V červnu jsme přitom ještě neměli ani hotový marketing - prodávat byty jsme začali v polovině září, takže k tomuto datu jsme původně směřovali. Poslali jsme proto trochu polotovary, ve kterých jsme se ale snažili co nejlépe ukázat, jak bude vypadat finále.

📍 Ve světové soutěži jste uspěli už s budovou Main Point Karlin. Ten byl zároveň první administrativní budovou se zelenou klasifikací LEED Platinum. Dnes je u kanceláří známka

šetrnosti už obvyklá, v rezidencích ovšem nikoli. Plánujete LEED i pro V Tower?

Ve světě je takové ocenění obvyklé i u rezidencí. Klienti ho berou jako indikátor, který jim potvrdila nějaká nezávislá autorita. V Americe je běžné, že budovy LEED Platinum jsou o pět procent dražší, a trh to akceptuje. Pro rezidence na Pankráci bychom také chtěli LEED Platinum.

📍 Stojí vyšší náklady na stavbu budovy za to?

My to neděláme primárně pro to samotné ocenění. Snažíme se ten dům logicky vystavět tak, aby byl perfektní. Tabulky LEED vyplňujeme až ex post a uvidíme, jak dopadneme. Opravdu neřešíme, jestli tady nebo tamhle uděláme půl bodíku navíc. Podstatný je pro nás provoz domu a uživatelský komfort, prostě to, co se projeví v čase. Pokud toho dosáhneme, měli bychom se přirozeně přiblížit i k LEED Platinum.

📍 Zapadnou ocenění do image, kterou se snažíte u „věčka“ vytvořit? Myslím, že prodej takových bytů je především o image...

Snažíme se nedělat věci samoúčelně, ani netušíme, na co klient nakonec uslyší... Asi to bude o tom, zda projekt vystupuje na trhu s určitou přesvědčivostí... A ta je dána tím, jak jsme poskládali mozaiku výhod a odstranili potenciální nevýhody. To všechno dohromady tvoří celek, podle kterého se klient rozhoduje. I u jiných investic hodnotí, zda je poměr cena-výkon příznivý. Plus samozřejmě emoce.

📍 Nakolik se lidé při koupi bytu rozhodují podle emocí?

Pokud emoce nezafungují, nedostanete se k tomu druhému - racionálnímu - bodu. Že jsme s emocemi kalkulovali, ukazuje už to, že jsme si dali práci s vybudováním showroomu u staveniště. Ale nejde jen o to. Chci, aby klient ztratil pocit, že ho chce někdo oblbout, podvést, což je bohužel v Česku realita.

Včera jsem byl na schůzce s jedním naším klientem, který podepisoval smlouvu na byt, a on se ptal, zda ho tam bude vzduchotechnika rušit podobně jako u mě v kanceláři. »

ŽENSKÝ A MUŽSKÝ PRINCIP.

Z původního projektu zůstala v podstatě jen silueta: Dvě věže z dílny architekta Radana Hubičky se oddalují a zase přibližují - mají evokovat jin a jang - mužský a ženský princip.



» Z kanceláří jsme zvyklí na agresivní vzduchotechniku, ale doma ji nechceme. My se snažíme, aby technologie fungovaly, ale neobtěžovaly a pokud možno jsme dosáhli výsledku co nejpřirozenější přírodní cestou. Náš systém chladicích stropů se speciálními grafitovými deskami je založen na tom, že odebírají přebytečné teplo, nikoli že se na vás žene studený vzduch. U nás je taková technika použita pouze v místnostech Řízení letového provozu. Když jsme vstoupili do tohoto projektu, zásadně jsme změnili skoro všechno, především ale technologie.

Co všechno jste měnili?

Z původního projektu zůstal jen obrys, silueta. Základem mrakodrapu je dobrá statika. Budově jsme změnili dispozice, technologická jádra jsme udělali subtilnější, snažili jsme se unikátní výhledy očistit od sloupů a všeho, co by rušilo. Vnitřek jsme kompletně předělali, jiná je ale i fasáda. U kanadské poradenské firmy, která zkoumá působení větru, jsme si zadali kompletní studii. Oni vyrobili maketu věže i Pankráře a dali model se stovkami čidel do větrného tunelu. Čidla hodnotila nejen statiku z pohledu větru, ale i třeba větrnou pohodu na balkonech - aby se tam dalo žít. Důležité byly také průniky tepla ve fasádách. Rok jsme věnovali nalezení systému, aby fasáda - tedy kombinace hliníku, skla a kování - fungovala dokonale. Musíme počítat s tím, že nejslabší článek řešení rozhodne o tom, jak bude prosperovat celek. Zásadním způsobem jsme vyměnili technologie tak, aby náklady na provozování domu byly minimální. Budeme využívat odpadní teplo a tepelná čerpadla v kombinaci s horkovody. Vychází nám, že úspory energie u nás přesáhnou 40 procent ve srovnání se současnými špičkovými domy dle mezinárodního standardu.

Kolik se bude platit na poplatcích za metr čtvereční?

Nechceme, aby majitelé bytů platili víc, než je v Praze běžné. K tomu by navíc měli dostat ke společnému užívání celé jedno patro zázemí s fitkem, bazénem, saunou, spa, dětským koutkem a speciální concierge servis recepce

v kvalitě newyorského standardu, tedy služby a vybavení, které běžně určitě nejsou.

Ale za to lidé u nás obecně nechtějí platit.

Aby mohly fungovat, musí mít projekt určitou velikost... deset nebo patnáct bytů je málo. Největší chybou bývá, že služby nefungují dobře, klienti je přestanou využívat, načež podraží. Následuje redukce s cílem ušetřit, což vede k degradaci a roztáčí se spirála se špatným koncem. Když bude náš servis dobře fungovat za málo, budou ho vlastníci chtít, uvidíte. Minimálně prvních pět let chceme provozovat zázemí sami a pak necháme na vlastních bytů, aby se rozhodli, jak dál.

V čem je jiné stavět mrakodrapy než běžné bytové domy?

Mrakodrap se jinak vymýšlí, projektuje i staví. Obecně s každými dalšími pěti patry se násobí problémy celého domu... Je potřeba vytlačit vodu do sta metrů, musíte vyřešit tak základní věci, jako například jak se zbavit odpadků. Nebylo by komfortní, aby z třicátého patra jezdil rezident s igelítkou dolů do popelnice. Na každém patře jsou proto speciální místnosti, kde se třídí a sbírají odpadky, odkud padají shozem dolů. Mrakodrapy jsou těžká disciplína. Specifik jsou desítky... kanalizace, výtahy, fasády, akustika... Vše vyžaduje nestandardní řešení. Kde jsme si při projektování budovy nebyli jisti, tam jsme hledali ve světě lidi, kteří by nám mohli poradit nebo ověřit naše řešení. Britští specialisté na akustiku, kteří měli zabránit pronikání hluku do bytů, se zabývají i odhlučněním ponorek. Ochrana proti bleskům řešili experti ze Singapuru. Výtahy se pro nás vyrábějí v Šanghaji. Často jsme museli naše původní řešení korigovat. Už během projektování jsme byli nuceni přemýšlet, jak budeme do výšky dopravovat materiál. Stanovili jsme si, že v době výstavby monolitu budeme dělat jedno patro každých deset dní, za rok by měla být kostura postavená. Zdánlivá samozřejmost je významný logistický problém.

Jak se byty prodávají?

Začali jsme v polovině září. Určitě nebude prodávat desítky bytů za týden - s tím, že

prodej bude dlouhý, počítáme. Marketingově uvádíme novou luxusní značku na trh. Klientovi musíme nabídnout velmi dobrý servis a to zabere čas. Někteří přijdou čtyřikrát a je to normální. Přáli jsme si, aby sem chodily všechny skupiny lidí se zájmem o malé i velké byty, a to se naplňuje.

Ptám se, protože nikde neinzerujete...

To je záměr. Určitě začneme, ale v první fázi oslovujeme klienty pozváním. Třeba jen, aby se přišli podívat do vzorového bytu v showroomu. Funguje to.

Vedle staveniště jste postavili showroom se vzorovým bytem i s imitací výhledů. Musí se byt ve výšce a výhledy zažít, aby si to klient dovedl představit?

Myslím, že nejde jen o výšku. Věnovali jsme pozornost tomu, aby si klient uvědomil, že se byt dokáže přizpůsobit jeho životu, a ne naopak.

Dvě věže z dílny architekta Radana Hubičky se oddalují a zase přibližují - mají evokovat jin a jang - mužský a ženský princip. Je i v bytech něco, čím chcete zaujmout tyto „rozdílné živočišné druhy“?

Spíše jsme se snažili zakomponovat do bytů to, co je na trhu požadováno a nenalezeno - například šatny či velikost koupelen. Já jsem muž a i my si myslíme, že k takovým bytům patří velká šatna, třeba s křeslem uprostřed. Jde o způsob života, ne jestli jste muž, nebo žena.

Projekt budovy jste kupovali v roce 2012 od společnosti ECM z konkurzu. Firma se roky potýkala s tím, že se jí nedařilo získat pro stavbu všechna povolení. Vám se to za dva a půl roku podařilo. Jak?

V okamžiku, kdy jsme projekt kupovali, znali jsme jeho právní základ. Považovali jsme jej za právně ne dostatečně jistý, proto jsme nechali znovu udělat EIA (studie vlivu na životní prostředí) i nové územní rozhodnutí. Zkrátka neměli jsme jistotu, že by nám soudy nezasáhly do výstavby, pokud bychom využili tehdy platná povolení, a to jsme nechtěli.



Myslím, že nejde jen o výšku. Věnovali jsme pozornost tomu, aby si klient uvědomil, že se byt dokáže přizpůsobit jeho životu, a ne naopak.

e *Jak jste se popasovali s rozsudkem Nejvyššího správního soudu, že místo, kde jsou překračovány některé limity, nelze už dále zatěžovat - to má být i Pankrác...*

My jsme šli ještě dál, než jsou zákonné požadavky, a prokázali jsme, že limity v území překročeny nejsou. Zároveň naše budova produkuje naprosto minimální zátěž a i tu jsme se pokusili překlopit do plusu.

e *Prosím?*

Třeba jsme se rozhodli, že vyměníme asfalt na okolních komunikacích za tichý, aby se snížila produkce hluku z dopravy. Nebo jsme navrhli velké množství zeleně - kolem budovy vznikne park. Úředníky i odpůrci stavby jsme se snažili celou dobu veřejného projednávání stavby trpělivě přesvědčovat, že máme právo stavět, to znamená, že se nestaneme zátěží pro životní prostředí.

e *Podařilo se vám přesvědčit i aktivisty?*

Víte, my nepoužíváme lobbying, raději všechno precizně doložíme. Všechno do nejmenšího detailu jsme dokládali a dokládali...

e *Takže se dá v Praze postavit i kontroverzní stavba?*

Všichni se musíme pohybovat v nějakém právním rámci... Ten je u nás složitější a méně jednoznačný než jinde, ale problém vidím především v tom, že si strany v něm nejsou rovny. My neseme plné důsledky našeho konání, druhá strana může procesy bezdůvodně narušovat bez přijetí elementární odpovědnosti. Jde o to, jestli není právo zneužíváno, a to nemluvím jen o odpůrcích staveb. ●

HANA BOŘÍKOVÁ • borikova@mf.cz

INERCE A1350172

SILVESTR V OBLACÍCH

TOWER
PARK
PRAHA

OB
LA
CA

93 m

OBSERVATORY

luxusní raut/luxury buffet

all inclusive drinks

hity 80. a 90. let - DJ/

80's—90's legendary music — DJ

66 m

OBLACA RESTAURANT

silvestrovské šestichodové menu/

six-course new year's eve menu

live music - jazz - swing - pop

gastromikromagie/gastro micromagic

WWW.TOWERPARK.CZ

Mahlerovy sady 1 / 130 00 Praha 3 /

+420 210 320 081 / info@towerpark.cz