



PRAGUE

# Ten, co staví mrakodrap

Praha bude za rok touhle dobou vypadat jinak. Její panorama změní Martin Jaroš. Začal totiž stavět něco hodně velkého. Největšího v Česku. Začal stavět V Tower, nejvyšší obytnou budovu v zemi, a střechu ve výšce 104 metrů chce mít hotovou už letos v prosinci.

PETR ŠIMŮNEK, FOTO: MATĚJ SOVA

Jak to chcete stihnout, mít 30 pater hotových ani ne za rok?

Základy a prvních pět podlaží jdou nejpomaleji. Pak ale uvažujeme o tempu jedno patro za deset dní. Když máme 30 pater, matematika je jednoduchá, za tři sta dní, v prosinci, musíme být pod střechou.

Je to pro stavbu v Česku normální tempo?

Kdybych to porovnal s Amerikou, oni staví podstatně rychleji. Ale taky v jiné kvalitě, v kvalitě, kterou by tady zákazník neakceptoval. Ty věci tam jsou mnohem jednodušší a všechno směřuje k tomu, postavit to co nejrychleji. Náš projekt je složitý, každé patro je jiné, jen dvě plochy celé budovy jsou svislé.

Jaká je zkušenost v Česku s výstavbou takhle vysokých budov?

Stavba o více jak 20 patrech se staví možná jednou za pět let. Možná jednou za deset. Větší nároky jsou na

všechno – na požární bezpečnost, kanalizaci, vodu, likvidaci odpadků... Třeba ty odpadky. Není praktické z třetího patra chodit s košem k popelnici. Tak jsme museli vymyslet shoz odpadků, inspirovali jsme se zrovna v Americe. Desítky věcí jsou při této stavbě a tomhle projektu jinak než u normálních staveb.

Až bude mrakodrap stát, kolikátá nejvyšší budova v Česku to vlastně bude? Když nebudeme počítat žižkovskou věž, elektrárny nebo komíny...

Budou tu čtyři budovy mezi 104 a 111 metry. Tři tady na Pankráci a jedna v Brně. Tím to končí... Patří mrakodrapy do Prahy?

Myslím si, že ano. Ale jen na vhodná místa, jako je třeba tahle pláň. Pankrácká pláň má nějakou historii, už od první republiky byla vybraná jako jediná lokalita, která snese výškovou zástavbu. Mám Prahu strašně rád, je to nádherné město. Ale je nutné

zásadním způsobem oddělit a ochránit historickou část a neudělat zároveň z celého města skanzen. Pankrác je pro výškovou zástavbu vhodná.

**Bude tu něco vyššího, než je vaše V Tower?**

To já nevím. Na papíře jsem viděl už tolik mrakodrapů v Praze... Myslím si, že v příštích deseti, možná patnácti letech ne.

**Každopádně to bude stavba, která bude nakonec vidět odevšad. Nemáte z toho strach?**

Dobře si uvědomuji zodpovědnost, jakou máme. Postavíme něco, co bude opravdu vidět. Dobře to víme, a proto se taky snažíme, aby to byla mimořádná stavba ve všech směrech. Víte, co je zajímavé? Úplně náhodou jsme zjistili, že recepce bude ve stejné výšce, jako je brána do Pražského hradu. A nejvyšší bod se shoduje se špičkou věže svatovítské katedrály. Tohle nebylo vůbec v plánu, ale prostě to tak je.

Vaše stavba byla vybrána do světového finále o nejlepší developerské projekty International Property Awards v Londýně. Jak jste nakonec dopadli?

Postoupili jsme mezi osm nejlepších rezidenčních výškových staveb světa, ale nevyhráli. Pro nás byl úspěch už dostat se z Evropy do světového finále, bylo tam 80 porotců, designéři, architekti. Už to byl úspěch.

**Mají ale takové ceny nějaký reálný význam? S projektem kancelářského domu Main Point Karlín jste získali v Cannes**

**cenu za nejlepší administrativní budovu světa. Pomohlo to tehdy něčemu?**

Když jsme vyhráli s Karlínem, tak jsme to trochu podceňovali. Říkali jsme si, že to bude zpráva, která zítra nebude nikoho zajímat. I teď po čtyřech letech se o tom ale ví. Dopad je relativně velký. Ale bez ohledu na to, jestli jsme to vyhráli my, nebo někdo jiný, za důležitou považuji jinou věc. Každý český projekt, každá česká věc, která se někde v tomhle globálním světě s obrovskou konkurencí prosadí, je úžasná. **Co pro vás bude na stavbě V Tower nejtěžší?**

Stavba je málo. Development má čtyři součásti, právo, ekonomiku, stavbu a obchod. A my si k tomu dáváme ještě pátou. A to je provozování té budovy. My chceme mít pod kontrolou i tohle, je to jedno z našich poznávacích znamení. Nechceme to jen dostavět a opustit. Chceme dohlédnout na to, že klienti dostanou opravdu servis, který tady zatím nemá srovnání.

**S tím vy ale přeci nemáte zkušenost, to je pro vás nový obor.**

Se stavbou shopping centra jsme taky zkušenosti neměli a postavili jedno z nejuspěšnějších. Provoz luxusních výškových budov jsme zkoumali v New Yorku. Když mluvím o provozování budovy, mluvím o concierge service, ne o tom, že někde někdo utáhne vodovodní kohoutek.

**Vy jste tenhle projekt, který se připravoval léta, a vypadalo to, že se nikdy**

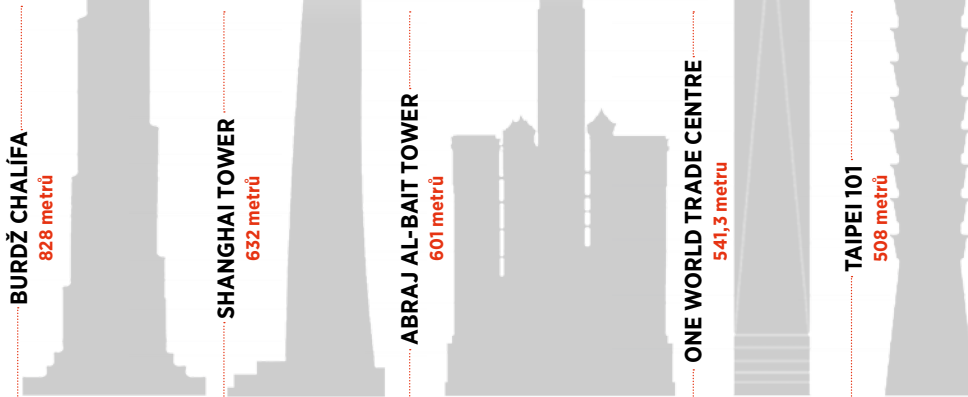


**nepostaví, koupili v konkurzu. Co vás na tom projektu lákalo?**

Usilovali jsme o něj dlouhodobě. My nejsme velká firma ani na počet lidí, ani na počet projektů. Nikdy ale nechceme dělat střední proud, masu, sami sebe vidíme jako developerský butik. V týmu máme 13 lidí. Chceme, aby nás to bavilo, aby to byl mimořádný projekt, kterému se můžeme naplno věnovat. Tohle je jeden z nejtěžších projektů vůbec. A vždycky jsme měli touhu postavit něco vysokého.

## No, když to porovnáte...

Mluvit v Česku o mrakodrapech je lechce nadnesené. Podle definice by to měla být budova se 40 a více patry a 150 metry – žádná taková u nás není. Nová V Tower by se do nejvyšší budovy světa vešla osmkrát a ve světovém žebříčku by se nedostala ani do první pětistovky.



V čem je tenhle projekt tak těžký?

Ve všem. Od projednávání a povolání, které jsme kvůli právní jistotě absolvovali celé komplet znovu, přes architekturu, statiku, samotnou stavbu. Je to extrémně složitá budova a to jsme ji přitom chtěli zásadně uživatelsky zjednodušit, aby dobře fungovala i pro lidi, kteří tu budou bydlet...

Když v Česku s výškovými obytnými budovami zkušenost není, kde jste se inspirovali?

Všechno jsme ověřovali v zahraničí. Logistiku a výstavbu mrakodrapů jsme studovali v New Yorku, stejně jako provoz takové budovy. Ochranu domu před blesky v Singapuru. Akustiku s firmami, které řeší třeba nahrávací studia, v Londýně. Nemůže být pro budoucího uživatele skoro větší problém, než když žije v mizerně akusticky vyřešené stavbě. Vliv větru a statiku jsme ověřovali v kanadské firmě RWDI, která náš projekt zkoumala ve větrném tunelu. Tam se řeší nejen statika, ale i to, jak se budou cítit lidi třeba na balkonech ve vysokých patrech. A všechno nám to tam vyšlo dobře, má to světové parametry.

Kdo by měl vlastně v tomhle luxusním projektu bydlet? Kdo budou vaši zákazníci?

My máme přání, aby to byl český klient. Aby tu bydlel a žil. A první měsíce prodeje ukazují, že by to tak mohlo být. Přitom je ale český klient jeden z nejnáročnějších vůbec. Co by v Americe nebo v Londýně z hlediska kvality

provedení, detailů, funkčnosti, materiálů prošlo, tady k tomu má klient spoustu připomínek. Kvalita americké stavby je o několik levelů nižší než u nás. U nás je to spíš jako v Německu. Faktem je, že my jsme posedlí detaily a funkčností. Nechceme sebe a hlavně klienta nikdy dostat do situace, kdy si řekne, oni nám kdysi něco slíbili a my budeme rádi, že to aspoň z 60 procent splní.

No, takové projekty už v Praze byly, kde se naslibovaly recepce, bazény, a pak z toho zbyly paneláky...

Mně se o jiných projektech mluví špatně. My se řídíme tím, že klientovi přineseme víc, než třeba očekává... Při vašem zaměření na kvalitu, detaily, služby, proč vlastně nechcete říct, jaká je průměrná cena za metr čtvereční?

Právě proto. Protože je to zavádějící. Cena za metr je zavádějící. Neříká nic o tom, v jakém standardu provedení ten byt je. S jakými materiály, dlažbou, koupelnami, dveřmi... To se takhle nedá počítat. Dělal jsme si srovnání standardů s ostatními špičkovými pražskými projekty a dopočítali jsme se rozdílu 30–50 tisíc korun za metr. My tam máme prostě spoustu věcí, které jinde nenajdete.

Tak jinak. Když pomíneme ty nejdražší byty, penthouse s bazénem v posledním patře, v jakých sumách, v jakém intervalu se budou byty pohybovat?

Každý byt je úplně jiný, každé patro je jiné. Velké rozdíly jsou mezi spodními a vyššími patry. Pokud chcete

interval, začínáme někde u šesti, sedmi milionů a končíme někde na zhruba desetinásobku.

Jak jste na tom s prodejem?

Prodáváme tři měsíce, jde to dobře. My nebudeme nikdy prodávat desítky bytů za měsíc. Máme v nabídce 130 bytů a počítáme s tím, že ten prodej bude trvat tři roky. Prodej a koupě takového bytu není záležitostí jedné schůzky. Při zahájení prodeje jsme měli plně obsazenou kapacitu našeho předváděcího centra. U nás základní prezentace trvá hodinu a půl a počítáme se třemi, čtyřmi, pěti schůzkami s klientem, než podepíšeme smlouvu. Jste nervózní, že by se vám nepodařilo všechny byty prodat? Začíná se říkat, že pražský trh s byty je po letech zase přehřátý...

To nevím, na to jsou asi jiní odborníci. Z tohohle ale nervózní nejsem. Máme extrémně kvalitní a jedinečný produkt. V developmentu jste nervózní, jestli dopadnou všechna povolení, jestli všechno pobežší při stavbě, jak má, a především pak, jaké budou vnější okolnosti. Ale abych se vrátil, strach z toho, že by se byty tady neprodaly, opravdu nemám.

Vy sám si tady koupíte byt?

Ano, budu tady mít byt. Moje jméno je taky jediné, které se ode mě o klientech dozvíte.

V jakém patře to bude?

To už byste chtěl vědět moc. Sám to ještě nevím. 