

KLIENT SI MUSÍ UMĚT UPŘÍMNĚ ODPOVĚDĚT

Shodují se Martina a Michal Rosovi – sympatičtí mladí manželé architekti. On navrhuje krásné domy, ona krásné interiéry – skvěle se doplňují a investoři si toho všímají, proto ze své základny v Trutnově pomalu ale jistě rozšiřují svoji působnost po celé republice.

Text: Ondřej Krejčí **Foto:** Ing. Petr Košťál

Před pár týdny jste se vrátili z veletrhu Salone del Mobile v Miláně – designérské události roku...

Martina: Ano, Salone del Mobile je ze světového měřítka asi možná nejvýznamnější veletrh v oblasti nábytku a designu obecně. Ale nejde jen o produkty vystavené v showroomech, v době konání veletrhu se Milán promění v kreativní prostředí, pořádají se různé doprovodné akce, což je nepochybně přidaná hodnota.

Jaké jsou novinky ve světě designu? Čeká nás letos či příští rok nějaká revoluce?

Martina: Určitě v interiérech nenastává revoluce, základní myšlenky zůstávají, mění se spíše detaily. Expozice se ale nesly na vlně kvalitního zpracování a těch nejlepších materiálů, často použitých v novém kontextu.

Například?

Martina: Kov a kámen na nábytku, což je prvek, který se moc často neobjevuje. Nebo využití kůže, rovněž na nábytku – ale ne na sedacích soupravách, jak jsme zvyklí, ale například na dveřích skříní nebo jako potah polic...

Michal: Jako solitéry jsou v módě konferenční kusy z velkého kusu kamene, dřeva, naprostý rustikální protiklad jednoduchým liniím nábytku.

Pořád ještě „jedeme“ na vlně minimalismu, nebo designéři začínají trochu více zdobit?

Martina: Hravý design nebyl tolik k vidění, spíše se expozice nesly v duchu jednoduché nadčasovosti. Možná je to dáno doznívající krizí nebo je prostě jen tendence taková, že klienti si přejí spíše investici, která jim vydrží deset, dvacet let... Vzory se objevují málo, barvy jsou neutrální, sem tam se jako doplněk používá žlutozelená, případně odstíny šedozelené, modré. Zdobností je nepochybně dokonalé řemeslné zpracování, nikoliv okázalost nebo křiklavé prvky.

Vyjíždějí Češi na takové veletrhy častěji než dříve? Jsme už poměrně kosmopolitní, což se musí projevat ve vkusu a informovanosti klientů...

Martina: Určitě tam vnímáme posun k lepšímu, Češi začali hodně cestovat, seznamují se s trendy v zahraničí, dokážou

**ING. ARCH.
MICHAL ROSA (1975)**

1994–2001 FA VUT Brno,
samostatná praxe od roku 2005

**ING. ARCH.
MARTINA ROŠOVÁ (1985)**

2005–2011 Fsv ČVUT Praha,
samostatná praxe od roku 2008



Dům v Červeném Kostelci je navržen v jižním svahu s přístupem z téže strany. Výhled je však především na severní straně pozemku. Řešení domu spojuje obojí.

dobře porovnat poměr kvality a ceny, což prospívá i českému trhu, který musí tyto aspekty zohledňovat, vzniká zdravá konkurence.

Michal: Ale i tak se pořád docela často setkáváme s názory na architekturu, které nás nemile překvapí...

Jaké to jsou?

Michal: Třeba pokud chcete postavit moderní rodinný dům v horské oblasti, narazíte na negativní reakce. Lidé sice cestují do Itálie, Rakouska, Francie, kde berou moderní alpské stavby naprosto samozřejmě, ale u nás je nechtějí – věří, že se sem prostě nehodí.

Mluvíte o klientech nebo o úřednících?

Michal: Nejde ani tak o úředníky, ale spíše o sousedy a zastupitele malých obcí. Klienti, kteří za námi přijdou, už obvykle ze seznamu referencí vědí, jaký dům od nás přibližně mohou očekávat.

Martina: Zvláštní je, že když někdo postaví dům v tyrolském stylu na úpatí Krkonoš, který se do této lokality skutečně nehodí, je naprosto mimo kontext, nikomu to nevadí...

Michal: Přitom například rozdílné sklonky střech u alpských domů a domů v našich horských oblastech jsou dané například směry větrů, které se různí, materiálem střešních krytin z místních zdrojů, atd.

Pojďme ještě chvilku zpátky k interiéřům. Občas mi přijde, že nové interiéry jsou sice dokonale navržené, ale chybí jim jednak útulnost, jednak vtip. Všechny jsou krásné, ale nudně stejné...

Martina: Je to dané tím, že dost velká část klientů nemá o interiéru jasnou představu, respektive nemá představu o svých přáních.

Lidé většinou neznají svůj styl, předpokládají, že architekt „to nějak navrhne“... Občas mám i pocit, že se lidé jakoby stydí říct svoje skutečné přání, že se příliš nechávají unést většinou.

Co je horší případ – když klient představu nemá, nebo když má představu příliš přesnou? Respektive, co je ideál?

Martina: Nejhorší případ podle mě je, když je zadání předdefinované a klienti na něm nekompromisně trvají. Jsme rádi, když má klient nějakou představu, ale potřebujeme také trochu prostoru pro tvůrčí proces navrhování.

Michal: Když přijde klient a má v ruce nakreslený půdorys svého budoucího domu, nepoznám, co je pro něj opravdu důležité a co mu jen nějak vyšlo... Jestli si opravdu přeje takový a takový tvar místností, jejich propojení... Je pro mě snazší si s klientem zadání projít, poznat jeho způsob uvažování a styl jeho života.

Jaká je tedy ideální forma zadání?

Michal: Říkám klientům, aby nám sepsali body, které jsou pro něj opravdu důležité. Například bydlení v jedné úrovni, obytný prostor jako jeden celek, nebo naopak s oddělenou kuchyní, atd. Samozřejmě se klienta ptáme, zjišťujeme specifika jeho života, která se promítanou v návrhu jeho domu. Pokud klient neumí na některé otázky hned odpovědět, sejdem se znovu... Zadání stavby je důležitý bod jejího vzniku a je důležité správně ho definovat společně s klientem.

Často slyším, že jen vytvoření studie trvá měsíce, klidně přes rok... Jako potenciálního klienta by mě to trochu děsilo...



Rekreační dům v Peci pod Sněžkou je navržen ve strmém severním svahu s výhledem na Studniční horu a Obří důl. Uspořádání domu je navrženo tak, aby byl tento exkluzivní výhled maximálně využitý a zároveň aby se do interiéru dostalo co nejvíce světla.



Stávající kamenné stavení v Hoříčkách je doplněno soudobou přístavbou v místě původní stodoly



Vysoká mez, která odděluje pozemek od příjezdové komunikace je využita pro zapaštění technického podlaží. Bydlení je navrženo na jedné úrovni ve druhém podlaží.

„KDYŽ PŘIJDE KLIENT A MÁ V RUCE NAKRESLENÝ PŮDORYS SVÉHO BUDOUcíHO DOMU, NEPOZNÁM, CO JE PRO NĚJ OPRAVDU DŮLEŽITÉ A CO MU JEN NĚJAK VYŠLO...“

Michal: To jsou opravdu výjimky, trochu extrém. Takový průtah nastane, když se klient rozhodne v průběhu pro nějakou naprosto zásadní změnu, případně se zcela změní jeho životní podmínky, ať už finančně nebo z rodinného hlediska. Každopádně běžně dokončíme studii během čtyř až šesti schůzek, což odpovídá asi dvěma měsícům. Ale máme spoustu studií, které vznikly i rychleji. Je to o tom, jak si s klientem sednete a jak se trefíte do jeho vkusu.

Na základě čeho zákazníci přicházejí? Najdou si vás na internetu? Nebo přes reference?

Martina: Klienti většinou pečlivě hledají informace o ateliérech, takže už například z internetu nebo z časopisů vědí, jaký dům od nás mohou očekávat. Nicméně i osobní reference jsou pro nás nesmírně důležité. Právě díky nim ukazujeme, že projekt není jen o kráse, ale i o kvalitě provedení a že jsme schopni kvalitní provedení stavby navrhnout i ohlídat.

Pracujete pouze v okolí Trutnova?

Michal: Už ne, portfolio klientů se rozrůstá, za což jsme velmi rádi. Máme nové projekty v Pardubicích, v Praze, u Berouna a další přibývají.

Martina: Myslím, že je důležité, aby se architekt dostal do jiného prostředí a získal nové podněty.

Většinu vašeho portfolia tvoří rodinné domy?

Michal: Máme za sebou i větší realizace, ale rodinné domy převládají – je to hodně o tom, jak máme nastavený styl práce. Chceme se pořád

potkávat s klientem, čerpat z něj inspiraci, projektům se osobně věnovat. Nebráníme se dalším větším zakázkám, ale nikdy bychom nechtěli přijít o osobní kontakt s investorem, což je například u státních zakázek problém. Dělali jsme například návrh kina v Semilech, kde byl moc fajn starosta, který si projekt vzal za své a díky tomu to byla velice příjemná spolupráce. Většinou dostaneme rámcové zadání, rozpočet a tím spolupráce končí. Tenhle přístup nás příliš nenaplnuje.

Architekti si často stěžují na to, že lidé příliš nechtějí investovat do komplexních služeb, že mají tendenci i projektovou dokumentaci „rozkouskovat“ na jakési subdodávky, a tím ušetřit...

Michal: Tendence jsou, ale daří se nám je odrážet. Většina klientů pochopí, že naše komplexní služby jim ušetří čas. I tak se projektu domu musí poměrně dost věnovat a shánět k tomu další projektanty, na dílčí části projektové dokumentace, se ukazuje jako naprosto neefektivní a hlavně to s sebou nese velké riziko chyb.

Zajistíte pro klienty i takové náležitosti, jako je vyřízení stavebního povolení, resp. územního souhlasu a případně dalších administrativních úkonů nutných ke stavbě domu. Přeci jen stavební zákon není právě jednoduché počtení...

Michal: Samozřejmě. Stavební zákon je náročný a nedokonalý, s trochou nadsázky, než ho přečtete, znovu se změní... Máme spolupráci postavenou tak, že zpracujeme studii, klient podepíše plnou moc a my za něj vyřídíme územní řízení, stavební povolení pokud je potřeba, následuje prováděcí dokumentace s výkazem výměr, aby mohl udělat poptávku stavebních firem.



Rodinný dům navržený na Kvíčale je komponován s ohledem na výhled na panorama Krkonoš. Kompozice dvou barevně odlišných částí domu je doplněna samostatně stojící garáží. Vpravo interiér domu.



Stávající rodinný dům z třicátých let 20. století byl v návrhu maximálně respektován. Pozdější přístavby byly odstraněny a nahrazeny objektem bazény (vlevo).

Z toho logicky plyne, že architekt se s cenou projektu nikdy nemůže dostat na úroveň typového projektu...

Michal: Nemůže, protože chcete-li všechny tyto věci, o kterých mluvíme, navrhnout individuálně, nevezmete si z minulého projektu nic. Začínáte od nuly. Klient získává unikátní dům, kvalitní službu a ty logicky stojí cenově výše, než opakované projekty, na druhou stranu rozdíl není zas tak propastný a minimálně pro některé stavební situace považují individuální projekt za nutnost, viz domy ve svazích.

Martina: Máme vyzkoušené i to, že kdo ušetří například na prováděcím projektu, přijde při realizaci domu o víc peněz, než kolik by ho stál kvalitní prováděcí projekt. Dojde totiž na chyby, předělávky, kompromisy... Stavba domu vás často staví před rozhodnutí na místě, a pokud se nemůžete opřít o kvalitní projekt, musíte počítat s navýšením ceny stavby minimálně o jednotky procent.

Michal: U typových projektů je rovněž jejich cena vypočítávaná ze základního provedení, takže je i cena realizace trochu zavádějící. Počítá se s topením radiátory, ne podlahovkou, okna jsou plastová, dlažby do 400 korun za metr... Nechci typové projekty nějak odsuzovat, ale na jejich problematiku je nutné podívat se z několika úhlů.

Změnila krize přístup investorů z hlediska návratnosti financí vynaložených na stavbu domu?

„OBČAS MÁM I POCIT, ŽE SE LIDÉ JAKOBY STYDÍ ŘÍCT SVOJE SKUTEČNÁ PŘÁNÍ, ŽE SE PŘÍLIŠ NECHÁVAJÍ UNÉST VĚTŠINOU.“

Martina: Ano, setkali jsme se s požadavkem, že dům by měl stát maximálně tolik a tolik, protože za vyšší cenu se případně nedá prodat.

Michal: Řekl bych, že je to tak půl na půl. Že polovina lidí je ochotná jít i do věcí, které se zřejmě čistě z pohledu peněz nevrátí. Druhá polovina to má naopak – i za cenu, že někde bude muset slevit v komfortu. Každopádně je fakt, že v Praze dům za dvacet milionů není nic neobvyklého, v Trutnově byste ho prodal těžko. Klienti si začínají uvědomovat i tyto zákonitosti realitního trhu.

Co když klient přecení své možnosti a navržený dům je pro něj drahý – kde se takzvaně osekává?

Michal: Jak kdy. Nesaháme do věcí, které nejdou nahradit – obvodové zdivo, izolace, atd. Spíše se snažíme zredukovat zadání; většina lidí si přeje pokoj pro hosty s koupelnou, ale v realu u nich pak návštěva přespí dvakrát do roka. I kdyby návštěvě zaplatili nejlepší hotel ve městě, náklady na stavbu hostinského postojе to nepřevyšují. Takže se snažíme jít především touto cestou, než abychom snižovali kvalitu materiálů nebo jejich montáže nebo provedení.

Nelze se nezeptat – co vy a pasivní/nulové domy? Stavíte se na stranu příznivců nebo „odmítačů“?

Michal: Když navrhujeme dům a není u něj extra požadavek například právě pro pasivní standard, spadají naše návrhy do energetické kategorie B nebo B+, což mě přijde jako rozumná cesta. Musíte vzít



Rodinný dům, navržený na okraji horské obce, je řešen jako moderní roubená stavba z cedrového dřeva



JAK SE VIDÍ ONI SAMI ROSA – ARCHITEKT

Jsme architektonická a projekční kancelář, která nabízí služby v oblasti výstavby. Široký okruh spolehlivých a osvědčených spolupracovníků nám umožňuje stavět projektový tým podle velikosti zakázky. Tak jsme schopni efektivně řešit velké i malé projekty.

V naší práci je nejdůležitější komunikace s klientem. Pochopení jeho potřeb a přání. U každého domu hledáme soulad zadání s místem a přetváříme je v architekturu. V návrhu vždy postupujeme zevnitř ven – **dům je určen především k bydlení** a Klient se v něm musí dobře cítit, snadno pohybovat a orientovat. www.rosa-architekt.cz

FOTO TOMÁŠ ŽELEZNÝ



Rekonstruovaný objekt kina Jitřenka v Semilech obsahuje kavárnu, kino a knihovnu

„MYSLÍM, ŽE JE DŮLEŽITÉ, ABY SE ARCHITEKT DOSTAL DO JINÉHO PROSTŘEDÍ A ZÍSKAL NOVÉ PODNĚTY.“

v potaz velikost domu – když stavíte malý dům, může vám náklady na dosažení pasivního standardu pokrýt dotace z programu Nová zelená úsporám, tedy 550 000 korun. Náročnější je to u velkého domu.

Martina: Pasivní bydlení je i o určité filosofii bydlení.

Michal: Souhlasím, asi je nerozumné snažit se dosahovat pasivního standardu u vily s obrovskou halou, šesti ložnicemi, garážemi... Návrh pasivního domu je komplexní, musí jít v ruku v ruce řada aspektů.

Klienta do pasivních domů nepřemlouváme. Bydlení v pasivním domě si vyžádá určitý styl života, vezme si svoji „oběť“. A pokud klient není o filosofii takového bydlení přesvědčený, nebude v pasivním domě šťastný. Třeba krb – v pasivním domě skoro neřešitelný problém... Respektive jde to, ale za cenu vysokých nákladů. Nebo garáž umístěná v hmotě domu – jde to, ale zase za cenu vícenákladů. Klient si pak musí rozhodnout, co je pro něj větším přínosem, upřímně si odpovědět. ■