

VIZE

ARCHITEKT  
PETR VALA

CHTĚJME VÍC,  
VRÁTÍ SE NÁM TO!

Nadějné vize jsou krásná věc, ovšem cesta za nimi zasazená do reality může mít někdy hořkou pachut'. Udržet si vnitřní sílu, motivaci a chuť stále tvořit, je pak kumšt. Zvláště když se člověk vydává směry jinými, než jakými jde největší dav. Ale i tak to stojí za to! Architekt Petr Vala je z těch, kteří hranice známého neúnavně posouvají, hledají nová řešení a lepší cesty. Proč ve firmě dal přednost dřevostavbám, jaké negativní stereotypy se objevují v českém stavebnictví, co by doporučil investorům na začátku, a mnohé další jsme rozkryli v následujícím rozhovoru.

### ■ Často se spolu setkáváme nad tématy kombinovaných konstrukcí, pro které cítím vaše zapálení. Čím to, že jsou ve středu vašeho zájmu?

Nikdy jsem nebyl a nejsem čistokrevný dřevař, ani betonář, ani cihlář. Snažím se z technologií použít to, co je pro daný okamžik a danou stavbu nejvhodnější. Žádný materiál není univerzálně nejlepší pro všechny stavby. Každý má ve svých odlišnostech benefit pro něco jiného. Smyslem dobré práce ve stavařině je znát, umět spojit a využít jejich výhody. Kombinovat materiály je tedy pro mě přirozené. Než jsme jako firma začali dělat dřevostavby, už jsme měli nějaké zkušenosti a já jako architekt poměrně dlouhou historii v navrhování staveb. Dělal jsem betonové skelety, zděné stavby, něco dokonce v oceli. A právě od chvíle, co jsem firmu překlopil do směru dřevostaveb, jsem začal vnímat, co je třeba někdy doplnit od jiného materiálu. Nejlepší ke dřevu je v tomto směru právě beton. Beton a ocel. Zděné konstrukce moc ne. Z hlediska tepelně-technických parametrů, stavební fyziky a tak dále. Tam je jasně nejlepší beton. Ocel se do toho dostává subtilními prvky pro zajištění prostorové tuhosti.

### ■ A co přitáhlo vaši pozornost k dřevostavbám?

Do oboru dřevostaveb jsem přešel záměrně. Byl to směr, který jsem ve firmě nastavil, protože to bylo úplně jiné prostředí po stránce ideové, znalostní i personální. Byla to nová věc se silným ekologickým nábojem, která přinášela jiný přístup k prožívání oby-

ného prostoru. Věřil jsem, a dnes to vnímám ještě více, že dřevostavby jsou nositelem změny životního stylu svých uživatelů. No a také se mi už nechtělo pracovat s lidmi, se kterými to nefungovalo tak, jak bych si představoval. Přece jen řemeslo v dřevostavbách být musí. A řemeslník, který pracuje se dřevem, prostě musí vidět ve 3D. Takový člověk má jiné parametry než zedník, aniž bych se chtěl zedníků dotknout – jsou mezi nimi jistě chytří a šikovnější lidé, ale procento hraje ve prospěch dřevostaveb.

### ■ Vaše motivace přiklonit se k oboru dřevostaveb mě zaujala. Není poháněna pouze samotnými parametry staveb, ale celou kulturou oboru...

Ano, vlastnosti stavby jsou do značné míry dány nejen lidmi, kteří ji vymýšlejí, ale také lidmi, kteří ji dělají. Pokud je úroveň lidí vyšší, je největší předpoklad, že i parametry domu budou vyšší.

### ■ Vím, že jeden konstrukční systém – kombinaci prefabrikovaných betonových prvků a montované sendvičové konstrukce se dřevem – jste vytvořil. Kde je pro něj ideální místo?

Jeho místo je hlavně ve vícepodlažní zástavbě. Tam se projevuje v plné síle. Úročí rychlost stavby, tím pádem je ekonomicky zajímavý a poskytuje velkou svobodu ve ztvárnění fasády a dispozice.

Pro menší stavby moc atraktivní není, jdete



Ing. arch. Petr Vala  
(1968)

Absolvent Fakulty architektury VUT Brno, od roku 2002 autorizovaný inženýr pro pozemní stavby ČKAIT.

spoluzakladatel a jednatel společnosti Avanta, od roku 2003 jediný společník a jednatel společnosti Avanta Systeme specializované na projekci, vývoj a realizace staveb na bázi dřevěných sendvičových konstrukcí

místopředseda Asociace dodavatelů montovaných domů

Iniciátor vzniku Dokumentu národní kvality (DNK), povinné certifikace pro členy ADMD, která je mimo jiné jediný systém řízení kvality stavební montáže dřevostaveb

V posledních letech se zabývá výzkumem, vývojem a aplikací spojení primárně dřevěných konstrukcí s betonovými a ocelovými ve prospěch celku v takzvaných kompozitních stavebách

takzvaně s kanonem na komára. Smysl má pro relativně větší domy alespoň o třech nadzemních podlažích. V souvislosti s tím doufám, že kompozitní konstrukce s využitím dřeva i čisté dřevostavby prorazí do stále zabeđených hlav developerů a investorů větších bytových i nebytových celků. Většina z nich argumentuje, že vícepodlažní dřevostavby trh nechce, a přitom si neuvědomují, že náhled lidí je v jejich rukou! Nabízejí myšlenky konzervativní až přežitě, bez odvahy, bez pochopení nových trendů a měnících se životních priorit. Ten, kdo tohle otevře, objeví zcela novou tržní sílu, kte-

## DEJME SI TU PRÁCI, ABYCHOM VĚDĚLI, CO CHCEME, A MĚLI CHUŤ A ODVAHU ZA TÍM JÍT I ZA CENU VĚTŠÍHO ÚSILÍ.

rá zatím dřímá, která v podstatě nemá u nás možnosti volby a výběru a která, věřte mi, je již velmi silná... V tomto ohledu by se rozhodně měli probrat zástupci měst a obcí, kteří mohou mít velký vliv na uplatňování přínosných myšlenek ve svém regionu.

### ■ Jak na tom vlastně jsme s nebytovou výstavbou na bázi dřeva?

Pořád se přetlačujeme s českou mentalitou. Do toho zahrnuji nejenom stav mysli investorů, ale i prostředí, ve kterém mají domy vzniknout, to znamená legislativu. Češi trošku zaostávají ve vizích, které mohou dřevostavby naplnit. Dobíháme za progresivním světem. Mohlo by to být vstřícnější. Je tu spousta bariér, které dřevo do vícepodlažní zástavby moc nepouští. Má to ale vývoj. Posouvá se to. Češi jsou sice o krok zpět, ale když někdo před nimi utíká, musejí taky přidat...

Ve Vídni bychom měli mít co nevidět nejvyšší dřevostavbu světa. Německo je také velmi technologicky vyspělá země, která ve spojení s dřevostavbami začíná produkovat nezávislé „nulové“ domy na místo pasivních domů. Jsme obklopeni státy, které vidí dřevostavby jako progresivní technologii, zejména po stránce udržitelnosti rozvoje a ekologie. A to je pozitivní.

### ■ S jakými nefunkčními stereotypy se ve své práci architektka setkáváte v rovině rodinného bydlení?

Bohužel se čím dál víc setkávám s tím, že si lidé nedají moc práce s tím, aby si ujasnili, co vlastně chtějí. Aby to opravdu chtěli. Aby firmám dali zadání. Dnes je v konzumu naše myšlení tak změněné, že oni přijdou a jako první chtějí katalog. Z něj pak nějakým způsobem vybírají, ale není tam aktivita, úsilí, touha, vášně.... Lidé začínají být zvyklí i v bydlení, že přijdou jako do obchodu s mabily, kde mají dvanáct typů a nemůžou říct, poskládejte

mi ho jinak, já bych chtěl něco pro sebe. To nejde, ale v domě to jde. Protože dům je něco jiného než mobilní telefon. Dům zatím není výrobek, zatím je to služba. Ta má jiné principy. Ale bohužel dům se k produktu blíží. V důsledku toho, že lidé to tak chtějí – a teď nemyslím jen stavebníky. My všichni to tam tlačíme.

### ■ A proč se tento přístup stává pravidlem?

Ve své podstatě není chybou, že se vytvářejí typové domy, které jsou v katalogu – to může být zajímavé inspirativní prostředí, kde si mohu vytříbit, co vlastně chci, a co ne. V katalogu dokonce může být při troše štěstí přesně ten dům, který chci – proč ne? Ale musím si být jistý, že to tak je! To v sobě nese hodně vlastního úsilí a přemýšlení. Tato aktivita také přirozeně přinese nejenom tříbení konstrukčních a estetických parametrů stavby, ale (nebo by měla přinést) konfrontaci mezi vlastními finančními možnostmi a realizačními představami. V případě spolupráce s rozumnou firmou nebo věci znalým architektem se v tomto procesu lze vyhnout srážce mezi přáním a možnostmi. Ostatně finance a financování realizace je velká kapitola sama o sobě. Osobně si myslím, že přílišné tlačení na pilu nízkých cen, slev a podobně je cesta do pekla pro nás všechny.

### ■ Hledáme nejjednodušší cestu a šetříme energii, zdroje, ale zřejmě na nesprávných místech...

Když si uvědomíte, jaké důsledky to nese – zchudneme tím všichni. Je to totéž, jako když jdete nakupovat do samoobsluhy a koupíte ten nejlevnější sýr, který je z Polska. Proč? Máme tolik našich producentů. Raději zaplatím o něco málo dráž a pomůžu tím sousedovi, který potom pomůže mně. Když se budu snažit tu firmu natlačit do pozice, kdy je to na hraně nebo možná za hranou, omezím její výnos a ta skupina lidí opět nebude mít peníze na nákup produktů ode mě. My se takhle těmi slevami posíláme do pekla. Sleva je sprosté slovo a nic než krátkodobá marketingová manipulace. Každý produkt má svoji hodnotu, a když mám lepší produkt, musím si dát práci, abych identifikoval, proč je lepší. To platí pro prodávajícího i kupujícího. Kdybychom toto povědomí napříč lidskými činnostmi měli, tak se to projeví: budeme moc využívat lepší prostředí, lepší produkty a budeme to mít tady mezi sebou, na lokální úrovni.

I když nás celkově životní styl a okolí tlačí do konzumu, měli bychom vidět dál.

Velice účinný nástroj na to, jak z tohoto začarovaného kruhu vyskočit, je i ekologické vnímání. Širší kontext. Podle tohoto měřítka se dá měnit názor na spoustu věcí, samozřejmě i na domy.

### ■ Takže jestli to chápou správně, jako investor bych měla znát svoje potřeby, mít

**proaktivní přístup a také trpělivost, snahu vidět širší souvislosti, nejen svůj komfort. Dopřát si dostatek času na celý proces, když už si stavím dům na celý život. Pak může být výsledek kvalitnější nejen pro mě, ale také pro celou společnost, protože výsledek bude hodnotnější.**

Ano, přesně tak. V podstatě jste teď zároveň definovala našeho ideálního klienta. Ten, který je schopen aktivitu vyvinout, identifikovat věci kolem sebe, rozhodnout se na základě znalostí, schopností...

Tím, že si zvolím snazší cestu, se můžu o něco připravit. Levným domem se můžu připravit o hodnoty, které nemusím prvoplánově vnímat. Na druhou stranu plánovat se dá chytře, bez rozhazování financí. Zdravý, chytrý a korektní proces vedoucí k mému cíli obohatí nejen mě, ale i mé okolí.

**■ Jaké hlavní doporučení byste dal stavebníkovi rodinného domu na začátku procesu?**

Doporučil bych přemýšlet. Jsme lidi, umíme to. Každý, když chce udělat něco dobře pro sebe i pro své okolí, musí přemýšlet. Být aktivní, snažit se informace získat. Dnes je to jednodušší. I když to je relativní, musíte zase spoustu informací filtrovat a prověřovat.

Aktivita a odvaha jsou nezbytnými parametry k tomu, aby člověk něco dokázal nebo něco změnil. Spousta lidí se ve finále bojí. Důvodů, proč se bát, narůstá. Přibývá pravidel a těch, kteří vás za chyby tepou. Prostě strach v systému hraje velkou roli. Ale to vás nesmí zastavit.

Sám jsem z těch klacků pod nohama od legislativy a celkového systému někdy unavený. Tři čtvrtiny práce jsou administrativní věci a zbytečnosti, ten zbytek teprve progresivní a produktivní činnost. Nemluvě o daňových podmínkách. A pak také úřednický přístup a legislativa. Nejhorší je udělat chybu. To se na vás všichni sesypou s klackem v ruce. A zkuste neudělat chybu, když děláte něco nového. Tohle je potřeba si uvědomit předem, než vstoupíme na cestu k vlastnímu domu. Ale opakují – tohle vás nesmí zastavit! Samozřejmě existuje cesta, jak to překonat – být aktivní, nebát se a na cestě cíleně hledat a vytvářet spoje. Když něco chci a chci to hodně, nastavím na to tělo i duši, potom se ke svému cíli dostanu. Vždycky na tom budete lépe, pokud budete prozíraví a vytvoříte spojenecký vztah s těmi, kteří dům s vámi vymýšlejí i s těmi, kteří jej pro vás realizují. Tyto spoje potřebujete. Takže odvaha, znalosti a spojení nad vlastními sny – to je cesta. □



**VELKÝ POTENCIÁL  
DŘEVOSTAVEB U NÁS  
JEŠTĚ DO ZNAČNÉ MÍRY  
ČEKÁ NA SVÉ VYUŽITÍ.**



**15 LETÁ  
SYSTÉMOVÁ  
ZÁRUKA**

**NOVÝ MISTROVSKÝ SYSTÉM K  
DOSTÁNÍ V:**

měď	titanzinek
pozink	
RAL 3009 ocelově červená	Testa di Moro
RAL 7016 antracit šedá	RAL 8017 čokoládově hnědá
RAL 8004 cihlově červená	RAL 9005 černá



Vybavení jsou pouze podoba. Barevné rozdíly jsou podmíněné tiskárnou!



JEDNODUŠE MISTROVSKY ODVODNĚNO