

Mesto ako projekt spolužitia jeho kooperatívnych vlastníkov

Author: SF / Juraj Pokorný | Published: 25.02.2010

Šourek: Bez atraktívnej polyfunkčnej skladby rozvoj nemožný

„Mestá vznikali a rozvíjali sa ako projekt spolužitia - ľudí navzájom, ako i vo vzťahu k okoliu a jeho vplyvom. Čo sa mení a odlišuje v rôznych kultúrach, je zadávateľ tohto projektu - vláda, centrálny úrad, samospráva, miestne iniciatívy,“ podotkol na úvod Michal Šourek z MSG holding.

Ako príklad verejného zadávateľa uviedol štátnu resp. mestskú samosprávu pri obnove zbombardovaného Rotterdamu. Pendrecht, jedna z prvých obnovených štvrtí, je dnes v Holandsku exemplárnou ukážkou deprivovanej lokality s vysokou nezamestnanosťou a kriminalitou. „Podobným spôsobom sa v 50. rokoch na objednávku centrálného zadávateľa realizovala u nás povojnová výstavba sídlisk,“ pripomenul Šourek.

Podľa neho sa ukazuje, že kľúčovým faktorom regenerácie rozsiahlych rozvojových území je vytvorenie atraktívnej polyfunkčnej skladby objektov. Bez správneho mixu občianskych, rezidenčných, ale i komerčných a rekreačných funkcií (atraktorov) je ich úspešný rozvoj prakticky nemožný. Je zrejmé, že na takúto úlohu si nemôže trúfnuť ani jeden zo zadávateľov sám.

Efektívne zostavené a fungujúce koalície verejného a súkromného sektoru, občanov a podnikateľov sa zdajú byť dobrou odpoveďou na výzvy rozvoja miest a sídiel v 21. storočí. „Zásadný rozvoj rozsiahlych mestských území je stále aktuálny. Liberálne politické pomery a ekonomická sila vnášajú nebývalú dynamiku - a tiež priestor na kreativitu a dokonca i experimentovanie - do rozvoja miest,“ uzavrel Šourek.

Drahovský: Obdobie, ktoré žijeme, je nevykryštalizované

„Rozvojové tendencie a zásahy do území, ktoré vidíme, sú vždy v korelácii mesto - veľkosť zásahu - udalosť, ktorá mu predchádzala,“ uviedol košický hlavný architekt Martin Drahovský (ÚHA mesta Košíc). Ako príklad spomenul veľký požiar v Chicagu a následne proces jeho úplne nového urbanizačného rozvoja, do ktorého vstupovala okrem súkromných osôb práve mestská vláda Chicaga.

Ako upozornil, v Košiciach sa v súčasnosti realizuje investícia, ktorá svojím rozsahom traumatizuje centrum mesta a zakladá nie najlepšie trendy v spolupráci sektoru verejného, privátneho a obyvateľstva. Metropola východu, ktorá má 235-tisíc obyvateľov, si podľa neho môže dovoliť isté urbanistické zásahy do rozvoja svojho územia, ale iba vo väzbe na ich možnosti a veľkosť. Napríklad medzinárodná súťaž na využitie územia historických kasární kapitána Jaroša pre európske hlavné mesto kultúry či plán oživenia zóny okolo rieky Hornád (geometricky centrálnej, no fakticky periférnej).

Obdobie, ktoré žijeme, označil za nevykryštalizované. Ako príklad uviedol postoje individuálnych vlastníkov územia priemyselnej zóny, ktoré chce mesto „preklopiť“ do zóny polyfunkčnej. Namiesto participácie na tomto procese ho brzdia, snažia sa vytĺcť z jeho predaja maximum a nadhodnocujú ho tak, ako keby už teraz malo svoje budúce zhodnotenie, vrátane technickej a dopravnej infraštruktúry či odstránenia environmentálnych záťaží.

Šlachta: Nekvalita nielen novostavieb, ale i marketingu

„Vynára sa otázka, čo to je tá kvalita. Alebo kvalita čoho - urbanizmu, prostredia, materiálov,

architektonického riešenia, dispozície či energetická úspornosť? Ak sa dnes hovorí o kríze, tak je to v prvom rade problém nekvality nielen samotných riešení, ale i marketingu. Stavebné fórum prinieslo nedávno článok, že Bratislava dosiahla magickú hranicu 1,3 milióna m² administratívnych plôch. Načo a pre koho sa tie budovy postavili? Kto v nich bude?“ - povzdychol si bratislavský hlavný architekt Štefan Šlachta z Magistrátu hlavného mesta SR Bratislavy.

„Vraví sa, že architektonická kvalita sa dá len ťažko odmerať. Ale dnes máte celý rad merateľných vecí, ktoré o nej hovoria. Dnes je veľa nepredaných bytov preto, lebo sú nekvalitné. Ak máte v obývačke použiteľných 7-8 m², do ktorých neumiestníte okrem kvetináča nič, ale stoja vás 700-800-tisíc korún, tak dnes už ľudia zmúdreli: nekupujú to,“ povedal Šlachta a pokračoval: „Doterajší marketing sa orientoval prevažne na bohatých ľudí. Tí sa minuli a dnes sú byty nepredajné. Napríklad dvojizbové so 120 m². Ak má niekto peniaze na 2-izbový byt, to znamená že ich má na 60-70 m². Keby mal na 120 m², tak si kúpi 4-izbový. Myslím si, že tu sa urobilo najviac chýb, ktoré sa budú ťažko naprávať. Ale budú sa musieť. Architekti mali predtým pocit, že všetko musia vyriešiť sami. Dnes rastie potreba interdisciplinárneho prístupu.“

Pokiaľ ide o pohľad do budúcnosti rozvoja miest, podľa neho je veľmi symptomatický nedávny projekt Grand Paris alebo Grand Lyon, ktorý naznačuje isté trendy. Mesto je živý organizmus a jeho vývoj sa nedá zastaviť, pretože inak by bolo mŕtve. Ochránari často jeho rozvoj brzdia a najradšej by ho vrátili do roku 1920, čo je, samozrejme, nezmysel,“ myslí si Šlachta.

Ligus: Jediným kritériom čo najväčší momentálny zisk?

„Možno by sme si mali povedať, v čom tú krízu pocítujeme my a kde má korene. V Amerike sa to pertraktovalo ako kríza bankového sektoru. Úvery, ktoré banky poskytli, boli vopred stratené. A kdesi v pozadí stáli tie morálne problémy. Oni boli nastavení na rozvoj za každú cenu, až to krachlo,“ zdôraznil prešovský hlavný architekt Vladimír Ligus (MsÚ Prešov).

Pri marketingových prieskumoch by podľa neho nemal byť jediným kritériom čo najrýchlejší a najväčší momentálny zisk, ale pre taký pojem ako trvalá udržateľnosť viac spolupracovať a hľadať na potreby mesta. Či to, čo chce developer zrealizovať, je skutočne v súlade so spoločenskou objednávkou na danom mieste v danom čase. „Z toho vznikali v oblasti rozvoja miest konflikty, keď developeri presadzovali tvrdošijne utkvélú predstavu, že takto to musí byť, lebo takto to ukazujú čísla. Často to boli schémy mechanicky prevzaté, použité opakovane, rovnako, bez ohľadu na územie, jeho genius loci, spoločenskú situáciu, ale aj kultúrnu tradíciu,“ prízvukoval Ligus.

Ako dodal, iné postoje a iný vzájomný vzťah hráčov na tomto poli - to je to, čo by po kríze uvítal. Za samosprávu sa postťažoval, že od developerov čakali niekedy väčšiu kooperáciu, pochopenie i poznanie prostredia. „My sme pred niekoľkými rokmi mali v Prešove na stole 5 identických projektov na shopping centrum. Pýtali sme sa ich: Prečo si myslíte, že práve váš projekt a práve na tomto mieste by mal byť úspešný? Nevedeli odpovedať. Žiadna pridaná hodnota, žiadna myšlienka, dokonca ani žiadny komerčný náskok voči ostatným projektom na získanie nového zákazníka. Ako urbanista sa teším z toho, že zatiaľ bol realizovaný iba jediný z nich, ktorý je v súlade so záujmami mesta,“ neskrýval radosť Ligus.

Kvantifikovateľné a emočné parametre architektúry

„Mesto je kooperatívnym vlastníctvom jeho obyvateľov - kooperatívnych vlastníkov,“ uviedol dekan Fakulty umení TU v Košiciach Juraj Koban. „Prečo si teda nedokáže zadefinovať „prískočné“ v oblasti infraštruktúralnej a kultúrnej dane, ktoré naplňajú jeho pokladnicu?“ Predrečníkovi z Prešova kontroval otázkou: Kto má investorovi poznanie prostredia sprostredkovať a na základe čoho má tento emočný vzťah k nemu získať?

„Mesto by síce nemalo byť bojiskom, ale v praxi ním je a vždy bude, pretože ako ľudia nie sme dokonalí,“

doplnil ho Michal Šourek. „Naším cieľom je, aby chyby, ktoré robíme, boli skôr menšie ako väčšie a aby tých opráv bolo menej. A o tom sú práve tie koalície - efektívne nielen v tom zmysle, že sú v nich zastúpení všetci, ktorých sa to týka, ale že sú schopné nájsť i účinné nástroje. Pokiaľ bol v Prešove z 5 projektov nákupných stredísk zrealizovaný jeden práve tam, kde to územný plán predpokladal, tak ten územný plán bol asi pripravený kvalitne a správne,“ zhodnotil Šourek.

Ako v reakcii na Šlachtovu vieru v merateľnosť kvality uviedol, popri exaktných obsahuje architektúra parametre, ktoré nie sú kvantifikovateľné a ktoré by sa dali zjednodušene pomenovať ako emočné kvality architektúry. Kríza prispela k tomu, že na trhu ostávajú iba veľkí hráči, ktorí to vedia a majú na to i finančné zázemie. To znamená, že postavia na rovnako kvalitných pozemkoch v rovnako kvalitných lokalitách rovnako kvalitný produkt.

Ale pretože trh sa dnes vyznačuje prevahou ponuky nad dopytom, tak tu musí byť niečo, čo rozhodne, ktorý projekt bude viac a ktorý menej úspešný. „A toto „niečo“ ja zhláďujem v polohe emócií, v tej nadstavbovej, povedzme umeleckej úrovni architektúry. V tom vidím najväčšiu príležitosť, ktorá sa pred architektúrou v súčasnosti otvára,“ zhrnul Michal Šourek.

Partnermi okrúhleho stola v Košiciach boli INVA GROUP a.s. a MS architekti s.r.o.

Vizualizace - Sluníčková zahrada - západní pohled na celý areál

25.02.2010 09:15, SF / Juraj Pokorný