

## Andrej Alexy, Sebastian Nagy a Pavol Pokorný v diskusii s Andreou Bacovou

### Rodinný dom je pre ľudí splnený sen

**Andrea Bacová:** Prvé tohtoročné číslo PROJEKT-u je venované najmä problematike aktuálnych slovenských rodinných domov, a tak som sa rozhodla prizvať do diskusie na túto tému vás troch, keďže v oblasti rodinných domov máte za sebou bohatú prax. V roku 2016 vyšla kniha Slovenský rodinný dom, ktorá mapuje obdobie rokov 2000 až 2015 vo vývoji rodinných domov. Zmapovali sme v nej vtedajší stav aj s kritikou univerzálnej produkcie katalógových rodinných domov, ktoré sa odvtedy posunuli do podstatne masovejšej produkcie bungalovov, dokonca sa objavujú už aj bungalovy ako dvojdomy so spoločnou jednou stenou. Ako protipól k tejto produkcii stoja dodnes individuálne projektované rodinné domy, o ktorých by som chcela s vami diskutovať. Aj tu sme totiž zaznamenali mnohé zmeny možno až zlomového charakteru. Takže prvá otázka na úvod: Aké sú momentálne prioritné požiadavky vašich klientov, keď začnete projektovať rodinný dom?

**Andrej Alexy:** Hoci rodinný dom zväčša nie je rozsahom veľká úloha, je jednou z najzložitejších – nielen typologicky, ale práve prácou s klientom. Neraz do procesu vstupuje celá rodina. Manželka, manželka, deti – každý má na to svoj názor. Je to ťažká téma, ale vzrušujúca práve výzvou zvládnuť všetky neraz protichodné prania a skĺbiť ich do zmysluplného celku. Zásadné je aj prostredie a veľkosť pozemku. Stáva sa, že klient neodhadne situáciu a očakáva väčší dom, ako sa na parcelu zmestí. Mali sme klientov, ktorí si kúpili relatívne malý pozemok a chceli si na ňom postaviť dvojdom. Bola to naozaj výzva. Podarilo sa nám rôznymi trikmi doň vtiesnať všetky požiadavky a zároveň dom kompozične optimalizovať tak, aby pôsobil menší, ako v skutočnosti bol. Návrh ako celok bol prijatý dobre, stále však prichádzali požiadavky na zväčšenie tej či onej miestnosti. A toto sa už jednoducho splniť nedalo. Práca s klientom je balansovanie na hrane – aby človek jednak vyhovel, no zároveň, aby nepodliezal latku kvality.

**AB:** Pri takýchto prípadoch musíš klienta usmerniť, aby pochopil, že dvojdom sa tam naozaj nezmestí. Ako potom postupujete?

**AA:** V tomto prípade nám paradoxne pomohli veci, ktoré nás

inokedy obmedzujú, a to sú regulatívy. Čiže ak tam máme predpísanú napríklad 30-percentnú zastavanosť, dve nadzemné podlažia, jedno ustúpené a jedno podzemné, tak sa nedostaneme ďalej. Väčšina klientov to nakoniec pochopí.

**Pavol Pokorný:** Keď sa pozerám na tvoju knihu, mám pocit, že veci sa zmenili aj nezmenili. V individuálnej produkcii (vidno to aj na všetkých súťažiach) kvalita stále stúpa. Domy sú krásne, poetické, prepracované, no tento segment ma nikdy nezaujímal. Mňa zaujíma bežná produkcia, stred, ktorý prináša trh. A to preto, že mojím zástojom je už pätnásty rok environmentálny rozmer, ktorý je pri rodinných domoch síce *contradictio in adiecto*, keďže rodinný dom je z environmentálneho hľadiska úplný nezmysel. Páči sa mi však, že rodinný dom sa dotýka vnútorného prežívania každého človeka, že je to čosi, čo je veľmi intímne. Každý má na to právo, ťažko niekomu povedať, že nemá z environmentálneho hľadiska právo bývať v rodinnom dome. Naša klientela je veľmi striktné segmentovaná, pretože za nami chodia ľudia, ktorí chcú stavať z dreva. To neznamena, že si so sebou neprinášajú požiadavky, ktoré spomínal Andrej. Mám ale pocit, že máme nohu vo dverách trochu lepšie. Nedávno som s kolegom debatoval na tému, ako sa má správať architekt ku klientovi, ktorý sa rúti do úplnej záhuby. Sú rôzne možnosti a ja často nastupujem ako záchranár, ktorý sa klienta snaží z toho vytiahnuť. Často je to kontraproduktívne, lebo ten človek neverí a snaží sa ma dotlačiť až na hranicu – až ku konfliktu so zákonom. Ale sú aj mäkkšie veci, keď požiadavky idú proti presvedčeniu architekta. Ako z toho von? Je to vážna téma! Tým, že máme nohu vo dverách cez profesionálny zástoj v stále úzkom segmente špeciálnej technológie, tak aj konzervatívneho klienta ľahšie presvedčíme a všetci získame to, čo chceme. Niekedy je však potrebné ísť do toho trochu aj silou. So vzrastajúcou kvalitou bývania aj v iných mestách, ako je Bratislava, mám pocit, že téma rodinných domov sa zabrusuje do jednotlivých šperkov, kde sa architekti môžu realizovať.



Sebastian Nagy: Rodinný dom SIDUS, Adamovské Kochanovce,  
foto: Matej Hakár

**AB: V strednom segmente však veľkú rolu hrajú financie. Sebastian, ty máš isto skúsenosti, ako klient reaguje, keď sa snažíte tieto veci doladovať.**

**Sebastian Nagy:** Za mnou chodia klienti zväčša na základe odporúčania a referencií. Teraz sa stretávam s tým, že klienti sú veľmi nabudení v tom, čo chcú. Nielen z toho titulu, že budú mať vlastné bývanie, ale z titulu, že sú ovplyvnení ľahko dostupnými informáciami, reklamou a marketingom. Napríklad aj ohľadom stavebných materiálov.

**AB: Sú teda zorientovaní...**

**SeN:** Áno, jednak vďaka reklame, no je aj veľa Pinterestu, sociálnych sietí a komerčných portálov o architektúre. Okrem toho pristupuje k tomu aj umelá inteligencia, ktorá upravuje dostupný obsah tak, aby bol v prospech platiaceho reklamu a nie čitateľa. Klienti prídu už svojím spôsobom zmanipulovaní. A to je isté nóvum. Pred desiatimi rokmi, keď som klientovi ukázal nejakú knihu o architektúre, bol prekvapený a nadšený. Teraz klienti v terminológii motošportu poznajú aj Porsche aj Ferrari... občas mám z nich pocit, že architektúre snád rozumujú lepšie ako ja. Ale to je len taký diletantský prístup. Dostávam sa do roviny, keď musím viac počúvať a až potom ich navigovať. Samozrejme, potom nastúpia aj finančné aspekty. Stredná trieda často nemá peniaze na to, čo by chcela. Slovenská vyššia trieda by zase chcela mať to, čo má nejaký francúzsky magnát, na čo tiež nemá. To je na Slovensku tak.

**AB: A ty musíš byť potom čarodejník.**

**SeN:** Musím ale povedať, že klienti, ktorí za mnou prídu, sú inteligentní, peniaze si zarobili svojou šikovnosťou a prácou, v ktorej sú odborníci. Vedia mnohé pochopiť. Zorientovanosť klientov je teda pomerne nová vlastnosť, no všetko ostatné platí naďalej.

**PP:** V tejto súvislosti musím povedať, že najlepšie skúsenosti máme s repatriantami alebo so zahraničnými klientmi. Tí sú najlepšie zorientovaní v cenách a vedia, čo si môžu dovoliť.

**SeN:** Dobré sa mi spolupracuje s rodičmi kamarátov, ktorí

sú sedemdesiatnici. Majú za sebou vybudovanie úspešnej firmy či biznisu, vďaka čomu majú okrem financií aj životné skúsenosti. Pracovať pre nich je veľmi inšpiratívne, lebo vďaka skúsenostiam vedia, do čoho má zmysel investovať. Hľadajú najmä kvalitu a nadčasovosť, nie módne výstrelky.

**AB: Čiže klienti prichádzajú oveľa rozhladenejší ako kedysi, ale aká je potom úloha architekta, keď klient presne vie, čo chce? A ešte ukáže aj obrázok z umelej inteligencie, že chce taký dom... Ako presadíte svoju predstavu?**

**SeN:** Rezičenná architektúra je jedinečná v tom, že je priamo prispôbená potrebám konkrétneho obyvateľa. Na rozdiel od verejných občianskych stavieb, ktoré slúžia širšiemu publiku. Klient však často príde ovplyvnený sociálnymi sieťami a umelou inteligenciou, ktoré, vedome či nevedome, často ukazujú len jeden pohľad. Keby som mu dal hŕbu odborných architektonických kníh a časopisov, po ich naštudovaní by mal určite iný názor. Musím mu teda otvoriť iné cesty, no treba ho aj počúvať, lebo dom bude preňho. Veľakrát rodinný dom vzniká súhrou architekta a klienta.

**AA:** Stáva sa, že klient príde s vyhraneným názorom a jasnou predstavou, aký dom chce. Ovplynvený internetom alebo li-festylovými časopismi nevníma dôležitosť kontextu či vplyv lokálnych kultúrnych špecifik. Vtedy je na nás, aby sme ho argumentmi skúsili presvedčiť. Môže sa ale stať, že príde s niečím, čo je pre architekta výzvou. Povie si, že by na tom niečo mohlo byť. Nie je to motivované len snahou vyhovieť, ide skôr o pohľad na problém z iného uhlu, čo môže „otvoriť dvere“ k novým, neortodoxným riešeniam. Klientovu požiadavku však prirodzene uchopím po svojom a okľukou sa vrátim k svojmu pôvodnému návrhu, ktorý je však obohatený o nový pohľad. Ak sa to podarí, zákazník je spokojný, lebo si tam nájde to, čo hľadal. Vzájomným dialógom sa dá postupne dopracovať k pozitívnemu výsledku, čo je výborné. Myslím si, že treba byť otvorený. Spätná väzba je dôležitá a ja sa jej nebránim. Nebránim sa jej ani počas výstavby. Projekt dozrieva postupne a tým, že sa dostáva do ďalších fáz, prichádza mnoho názorov, ktoré môžu byť zaujímavé. Každý človek v tomto reťazci môže do projektu vniesť niečo nové, môže to byť stavbyvedúci, môže to byť klient. Niektorí klienti by chceli mať v štúdiu vyriešené všetko do detailu. Ja si ale myslím, že je to zbytočné. Projekt musí predsa dozrievať ako víno. Najmä v našich končinách, kde schvaľovanie trvá roky, neraz do toho vstúpia úrady, objavia sa nové pohľady, a klient je fixovaný na pôvodnú ideu a zrazu je zle.

**AB: Je teda zbytočné mať projekt rozpracovaný v úvodnom štádiu do veľkej podrobnosti.**

**SeN:** Úradník by do toho ale nemal veľa čo hovoriť!

**PP:** Čo sa týka otázky, ako pracovať s klientom, musím povedať, že ma zaujala umelá inteligencia aj v inom segmente – konkrétne na výučbu cudzieho jazyka. Je neuveriteľné, čo dokáže a ako rýchlo napreduje. A naša profesia z toho nebude vyňatá. Začal som študovať psychológiu a myslím si, že má obrovskú budúcnosť, lebo architekt bude v prvom rade psychológ. Klient bude stále častejšie prichádzať s hotovou vecou, lebo povedzme si rovno, tých modelov a DNA rôznych situácií nie je nekonečné množstvo – najmä pre rodinné domy v rozvojových územných oblastiach je to databázová vec. Celý priemysel sa databázuje do všeobecného digitálneho vedomia a architektúra nebude odtiaľ vyňatá. Pre určité druhy výstavby nebudeme potrební. Zaujímavé je, že katalógové domy de facto neexistujú, pretože nikto nepostavil dokonalý katalógový dom, vždy dochádza k individualizácii. Kapacita umelej inteligencie podľa môjho názoru bude schopná generovať omnoho lepšie riešenia. Pokiaľ prichádza klient a je ochotný spolupracovať na tabuli rasa, lebo tí ľudia chcú byť akceptovaní, chcú byť vypočutí, a keď sa s nimi na tomto pôdoryse dá pracovať, musí byť jasné, kto je za tú vec zodpovedný, kto dá

na koniec pečiatku. Treba si to veľmi jasne, ale aj láskavo povedať. Je to však len pre tých, ktorí prepájajú bývanie s istým transcendentnom. Pokiaľ ho má architekt v sebe, dokáže dom navrhnuť tak ako žiadna umelá inteligencia. Musíme si v našej profesii nájsť také časti, ktoré umelá inteligencia nikdy nebude robiť, a pokojne jej nechať procesy, ktoré ona urobí miliónkrát lepšie a rýchlejšie ako my. Určitý segment architektonickej produkcie isto pôjde týmto smerom.

**AB:** Umelá inteligencia je nový nástroj, ktorý všetci postupne ohmätávame – niekto viac a niekto menej. Nemôžeme sa tomu vyhýbať, no myslím si, že pozícia architekta bude vždy dôležitá. Podľa mňa je u nás veľa katalógových domov a my sa individuálne projektovanými domami snažíme ukázať lepšie vzory. Sú robené na mieru klienta, klienti sa menia, prichádzajú s úplne inými skúsenosťami ako pred 15 rokmi a aj miera privátnosti – to, ako chápú intimitu rodinného domu – sa začína nejak meniť. Nie sú to len denná a nočná časť a niečo navyše, požiadavka privátnosti akoby sa tam ocitala v trochu inej pozícii. Klienti chcú do toho vnášať svoje slobodné názory a vy ich musíte prehnať svojou hlavou, či sa to dá tak spraviť.

**SeN:** Nemyslím si, že je v tom veľká zmena. Klienti to tak robili odjakživa. Rodinný dom je predsa miesto, ktoré stavajú pre svoju rodinu. Dávajú doňho svoju dušu, svoje DNA. Chcú byť so svojimi deťmi v obývačke pri kozube, tak to hľadajú. Možno je to čosi, čo kedysi ako deti zažili. To sú tí lepší klienti, lebo majú nejakú skúsenosť. Ja osobne som sa narodil do kvalitného rodinného domu s výhľadom na celú Nitru. Pre mňa ako architekta je to pridaná hodnota – viem to robiť akosi prirodzene. Mal som klientov, manželský pár, kde obaja vyrástli v paneláku, spolu sa nasťahovali do ďalšieho bytu v paneláku a chceli rodinný dom. Musel som im sprostredkovať svoje osobné skúsenosti z bývania v rodinnom dome, aby pochopili, že rodinný dom nie je layout bytu. Nevidím tu ale nejaký posun. Posun možno skôr očakávať v oblasti komunitného bývania. To tu nebývalo. Možno v mestách, ale 90 percent na Slovensku bolo dedinské prostredie, bývalo sa v rodinných domoch. Možno sa to teraz otáča.

**PP:** To súvisí s biológiou, keďže biologicky sa nemeníme.

**AB:** Áno, z biologického hľadiska sú naše potreby stále rovnaké.

**AA:** Zdá sa, že sú stále rovnaké, no pri rodinných domoch je dôležité, pre akú klientelu dom navrhujeme. Či je to mladá rodina s deťmi, alebo sú to starší manželia, ktorých deti už vyleteli z hniezda. To sú úplne iné požiadavky, priestorové, ale aj typologické. Často do toho vstupujú aj spoločenské súvislosti – napr. covid, keď ľudia zrazu zistili, že sa dá pohodlne pracovať z domu. Potrebujú však na to priestor, kde by ich nič nerušilo a mohli napr. aj prijímať klientov. To tu do takej miery nebývalo. Práca na plný úväzok z domu je nówum. Ďalšia dôležitá otázka pri návrhu rodinného domu je, do akej miery má byť otvorený alebo uzavretý voči vonkajšiemu prostrediu. To môže ovplyvniť celý koncept.

**PP:** Pri starších klientoch ide často aj o to, že svoj dom z 90 percent užívajú sami, ale majú tri deti, ktoré tam treba tiež dajako vtiesnať. A tieto veci musia dajako koexistovať.

**AA:** Prípadne sa deti vrátia zo zahraničia... Ide potom už o dvojgeneračný dom. Do istej miery to nie je nič nové, len sa to vracia, ale iným spôsobom.

**AB:** Mení sa kontext prostredia. V mestách je už veľmi málo pozemkov pre rodinné domy. Stáva sa, že napríklad na bratislavskej Kolibe sa búrajú staré domy a na ich mieste sa stavajú nové. Úplne iná kontextuálna situácia je v suburbánnom prostredí. Kde sa podľa vás rodinné domy najviac stavajú?

**AA:** Súvisí to s klientelou. Máme klientelu, ktorá si stavia dom pre seba, a potom sú to developeri, ktorí stavajú väčšiu či menšiu skupinku domov – kondomínium – na biznis. To je odpoveď aj na tvoju otázku. Mestá sa zahusťujú, ale dajú sa ďalej v nich stavať rodinné domy? Mám pocit, že sa celkom prirodzene vyvíja kategória mestský rodinný dom, ktorý má

minimálnu záhradu, malý pozemok, s akým naše územné plány ani nerátajú. Obyvatel' mesta nepotrebuje veľkú záhradu, potrebuje len malý kúsok zelene. Je totiž zamestnaný alebo podniká a nemá čas sa venovať záhrade. Mali by sa prehodnotiť zaužívané stereotypy – že najmenší pozemok má mať 4 áre. Podarilo sa nám zrealizovať domy na pozemkoch, čo mali o niečo viac ako 2 áre, a ľudia boli spokojní, je to o proporciách a práci s priestorom a svetlom.

**AB:** Pre mesto je toto veľmi správna cesta.

**AA:** Potom sú tu aj hybridné systémy, v ktorých sa v jednom celku skĺbia rodinné domy a bytové domy tak, že na prvý pohľad sa nedá postrehnúť rozdiel. V Holandsku či Anglicku sú napríklad bežné radovky, ktorých pozemky sú naozaj úzke. To je mestský typ rodinného bývania.

**SeN:** Teraz napríklad rekonštruujeme meštiansky dom na námestí v Spišskej Soboti. Je veľký radový rodinný dom a aj tak fungoval. Vzadu má peknú záhradku a vpredu námestie.

**AA:** To je to, čo umelá inteligencia ešte nebude vedieť – interpretovať kontext z minulosti, vygenerovať princípy, ktoré sú charakteristické a jedinečné pre konkrétnu lokalitu.

**AB:** Sebastian, dom, ktorý publikujeme v tomto čísle, sa nachádza vo vidieckom prostredí a je úplne atypický. Ako si tam vnímal ten vidiecky kontext?

**SeN:** Nevnímam to až ako vidiek – je to desať minút od Trenčína. Klienti bývali predtým v Bratislave, v Petržalke, no z Bratislavy nepochádzali a ťahalo ich to mimo nej. Usúdili, že pre nich bude lepšie bývať v rodinnom dome. Hodnota pozemkov pri Bratislave je tak vysoká, že stredná vrstva si to pomaly nemôže dovoliť. Pred štyrmi rokmi stál pozemok pri Bratislave 150 tisíc, teraz je to už 350 tisíc! Čo sa týka Adamovských Kochanoviec, nevnímam ich ako vidiek, ale ako záemie mesta. Kontext tam bol veľmi jednoduchý. Je to dedina so svojim tvaroslovím. Snažil som sa ho rozvinúť v modernom duchu. To je celé! Klient neprišiel s požiadavkou, že chce mať bielu kocku, povedal, že chce byť späť s dedinou. Základný princíp som si teda zobral z okolia a pridal k tomu to moje, s čím klient principiálne súhlasil. A ďalej sme už pokračovali na spoločnej vlne. Pri rodinných domoch je to tak, že architekt s klientom istý čas skoro žije, rieši jeho rôzne problémy, no keď sa nasťahuje, skončí to. Počas stavby tam chodíš, kontroluješ a podobne, no akonáhle tam už bývajú, pri príchode sa opýtaš, či sa máš využiť. (smiech)

**AA:** Nebodaj to chceš nafotiť a niekedy sa to už nedá. Zrazu si nepotrebný.

**PP:** Ako médiá máte veľkú moc vo vyslaní správy, aby sa klienti nechali prevkapiť architektom. Všetky Pinteresty a sociálne siete podsúvajú túto tému a nenechávajú žiaden priestor na prevkapienie. Architekt je na to, aby vytiahol z nejakého multiverza také riešenie, ktoré bude originálne. Najlepšie je, ak klient nechá architektovi voľnú ruku a požiada ho, aby ho prevkupil. Pritom to hovorí so znalosťou veci. Všetci čakáme na klienta, ktorý príde s takouto požiadavkou, a znesieme mu všetko na svete. Dáme to najlepšie zo seba. Médiá by preto mali nabádať verejnosť, aby sa nebáli, že sú tu architekti, ktorí majú publikované diela, nie sú to amatéri.

**SeN:** Len potom sa stáva, že klient príde s knihou a časopisom za iným architektom a požiada ho, aby mu nakreslil presne taký dom! (smiech)

**PP:** Hovorí sa ale aj, že najväčšia pocta pre architekta je, ak niekto okopíruje jeho dom.

**SeN:** Treba ale aj povedať, že rodinné domy architekta neuzívajú. Ak chce vytvoriť dielo vysokej kvality, ktoré bude aj publikované, niečo, čo by vyčnievalo z bežného štandardu, aby to nebola len „chlebovka“, je to skôr o poslaní.

**AA:** Človek dá toľko energie do rodinného domu ako do bytovky. A finančné ohodnotenie je neporovnateľné.

**AB:** Napriek tomu je, myslím si, segment rodinných domov pre archi-



Andrej Alexy, Erik Jakeš: Rodinné domy Rebarborová, Bratislava,  
foto: Matej Hakár

tekta takou šťavnatou zákazkou. A výsledky sú oproti bytovkám veľmi kreatívne. Práve recenzujem knihu o rekonštrukciách rodinných domov v Čechách. Tam je realizované už množstvo rekonštrukcií krásnych chalúp, ale aj úplne obyčajné staré domy, ktoré rekonštrukciou získali obrovskú pridanú hodnotu.

**SeN:** Je tam ale aj veľký rozdiel v staviteľskej kvalite. V Čechách sa dajú stavby fyzicky postaviť bez problémov, takú mám osobnú skúsenosť. Na Slovensku fyzicky čosi postaviť je veľmi náročné. Keď si vymyslím nejaký atypický stavebný detail, v Čechách ho zrealizujú (hoci najprv si overia, či na tom naozaj trvám), ale na Slovensku staviteľia hľadajú iba cesty a výhovorky, ako sa to nedá, a nie sú ochotní učiť sa a realizovať niečo nové, odlišné od bežných a zabehnutých prístupov. Jednoducho to tu nejde, aj keď sa to dá dosiahnuť, no vyžaduje to veľa času a energie. Stavebná kultúra je tu úplná katastrofa.

**PP:** Pritom s rodinnými domami to úplne kruciálne súvisí.

**AB:** Stavanie drevodomov je z tohto pohľadu asi jednoduchšie.

**PP:** To je jeden z dôvodov, prečo ich robím. Štrnásť rokov sa stretávam na stavbách s rovnakými stavbyvedúcimi. Je to fachmanstvo, aké sa s bežnou produkciou nedá porovnať. Stavebná kultúra je tam násobne vyššia. Súvisí to aj s tým, že v segmente rodinných domov sa stavba z dreva nedá postaviť podľa projektu pre stavebné povolenie. Musí sa urobiť z realizačného projektu. Realizačné projekty našich domov máme urobené v BIM-e a ja som sa v živote na kontrolnom dni nemusel hádať. V počítači máme modely 1:1. Všetky diely sú potom vyrobené s presnosťou na milimeter.

**AA:** Pri malých kondomíniách sa objavuje ešte jeden aspekt – komunitný spôsob bývania, čo pri klasickom rodinnom dome nebýva. Väčšinou sa ľudia oddelia, u nás je móda vysokých plotov. Keď sme fotili Rebarborovú, Matej Hakár priniesol dron a hneď vyšli ľudia a pýtali sa, kto nás tam vpustil. Zrazu bolo cítiť, že žijú v komunite, poznajú sa. Zväčša komunita vzniká na základe niečoho iného – sú to známi, kamaráti. V tomto prípade mohlo ísť skôr o šťastnú náhodu, že sa zišli ľudia s podobnými záujmami a mohli vytvoriť komunitu. Hneď od začiatku navrhovania sme mali na mysli bývanie, ktoré bude mať zložku intímnu, ale aj zložku spoločnú.

**SeN:** Je to preto, že do istého miesta sa sťahuje rovnaká vrstva ľudí – aj veková. Veľmi to potom spájajú deti. Deti majú prirodzenú schopnosť vytvárať komunitu, potom postupne rastú a vytvárajú sa rôzne iné väzby. Nie je to len o stavbách!

**AA:** Určite, ale architekt môže vytvoriť podmienky, aby sa to udialo. A treba na to myslieť.

**AB:** Je to aj odpoveď, ako stavať rodinné domy v meste na malých pozemkoch – nemusia sa oplotiť. Otvorený polosúkromný priestor dáva predpoklad vzniku komunity. Nemusí sa to vždy uchytiť, ale architekt vytvorí tú možnosť a to je nesmierne dôležité.

**AA:** Je to cesta, no svoju úlohu zohráva aj osvetla a pozitívne príklady. Samozrejme, rodinný dom je veľmi intímna vec, kde si človek chráni svoje teritórium. To je prirodzené, ale ide aj o to, akým spôsobom. Stále dúfam, že sa raz dostaneme na úroveň napríklad Rakúska, kde ploty sú naozaj len živé. A funguje to! Keby sme sa k tomu aspoň približovali, bolo by to veľmi príjemné.

**AB:** Kedysi na vidieku žiadne ploty neboli – babička mala pred domom lavičku, každý večer sme tam sedeli, ľudia sa pristavovali a hneď tam bola prirodzená komunita. Ploty boli len vzadu – kvôli slietkam.

**SeN:** Na dedine to bolo vtedy iné. Ľudia v nedeľu chodili do kostola, potom do krčmy. Osemdesiat percent ľudí tam spolu pracovalo v rámci družstva či blízkej továrne. Poznali sa navzájom.

**AA:** Keď sa pozrieme aj na rekreačné domy, mám skúsenosť z vlastnej chalupy. Celý priestor lazú, cca desať domov, vlastní už Bratislavčania. Vytvorila sa tam komunita, ploty tam už viac-menej nie sú, prípadne vymedzujú len malý priestor a inak je všetko pospájané. Je to nový fenomén pretvárania vidieka mestskými ľuďmi, ktorí sa vracajú späť do prírody, na dedinu, no žijú tam mestským spôsobom. Je to istá regenerácia vidieka. Väčšina ľudí chce chalupy zrekonštruovať v prirodzenom duchu. Ľudia vidia hodnoty, ktoré chcú zachrániť. Nie je to, chvalabohu, pamiatkovo chránené, lebo v tom prípade by to bol problém.

**AB:** Vzniká preto aj šanca urobiť tam niečo neštandardné, nové z pohľadu architektúry. Sú prípady, že keď si ľudia urobia takúto chalupu, zistia, že im je tam tak dobre, že sa tam presťahujú natrvalo.

**PP:** Je to fenomén a na ňom sa krásne ukazuje, že aj oni sa zmenia, aby tam mohli byť. A znova sa dostávame k tomu, čo sa odohráva v našich myšliach. Je to osobnostná záležitosť, preorganizovanie preferencií. V mnohých veciach úplne odpadá tá profesionálna záťaž, že veci posudzujeme z nejakého stavebno-technického hľadiska. V našej osobnej hierarchizácii hodnôt si povieme, že sú iné veci oveľa dôležitejšie. Keď ich postavím na prvé miesto, všetko ostatné sa nejakou upravou. **AA:** Začína sa to prevrstvovať a stáva sa to prirodzene obytnejším.

**PP:** Nedá sa to potom už veľmi fotiť... (smiech)

**AA:** ... ale paradoxne sa tam ľudia cítia lepšie.

**SeN:** Fotenie vždy vyvolá aj upratanie interiéru, majiteľ je s tým aj spokojný, ale napokon tam čosi chýba. To sú aspekty, ktoré o sebe klient neprezradí – či má rád poriadok alebo nie. Bolo by ale dobré aj o tom vedieť. Dali by sa napríklad spraviť šikmé parapety, aby sa tam nedalo nič položiť. (smiech)

**PP:** To je veľmi zaujímavá téma – akým spôsobom sa vizuálne komunikuje architektúra, špeciálne v rodinných domoch. Podľa mňa sa komunikuje z paralelného vesmíru.

**AB:** Pred nejakým časom som videla výstavu o rodinných domoch – ako vyzerajú po 20 rokoch užívania. Fotky nič neprikrášľovali a domy boli prezentované ako zabývané privátne územia so všetkým, čo k tomu patrí.

**SeN:** Rodinný dom je pre ľudí splnený sen, preto by ich architekti mali urobiť čo najlepšie a byť pre nich akýmsi sprievodcom.

**PP:** Skôr kapitánom lode...

**AB:** Ďakujeme pekne za diskusiu.