

Jan Bárta, ředitel Centra pasivního domu

Česku chybí odborníci na pasivní domy

ČEŠI JSOU MATERIALISTÉ. Většina lidí při investici do bydlení nezvažuje budoucí náklady na provoz. Peníze ušetřené za kvalitnější řešení stavby raději utratí za vybavení bytu. Priority jsou v okamžité spotřebě a v krátkodobém horizontu uvažují také politici, říká ředitel sdružení Centrum pasivního domu Jan Bárta.

★ Rozhovor

Martina Marečková
martina.mareckova@economia.cz

Začátkem února se v Modřicích u Brna otevřel vůbec první pasivní bytový dům pro seniory v Česku. Zálohy na veškeré energie a vodu tam v malometrážním bytě vycházejí na 450 korun měsíčně. Pasivní dům je takový, jehož měrná potřeba tepla na vytápění nepřesáhne 15 kilowattohodin na metr čtvereční vytápěné plochy za rok. U nízkoenergetického domu to je do 50 kWh/m²/rok. Oproti běžným stavbám lze v pasivním domě ušpóřit až 90 procent nákladů na vytápění.

Výstavba pasivních domů je u nás stále spíše okrajovou záležitostí, i když zájem se oživil díky programu Nová zelená úsporám. Naprostou většinu pasivních domů tvoří rodinné domy. Modřice patří v tuzemsku mezi vzácné výjimky, kdy veřejný sektor zvolil kvalitnější, energeticky úspornou stavbu. Lidé totiž o budoucím provozu budovy příliš nepřemýšlejí. „Lidé uvažují tady a teď a politici jakbysmet,“ říká Jan Bárta, ředitel sdružení Centrum pasivního domu.

HN: Proč u nás staví obce a města budovy s co nejnižšími náklady na provoz spíše výjimečně?

Jedním z důvodů je to, že se na pasivní bytové domy neposkytuje státní podpora, a cokoliv je nadstandard a zvyšuje náklady, byt jen málo, je velmi obtížné průchozí. To je největší problém se zákonem o veřejných zakázkách – nemusíte podle něj vybrat nejlevnější nabídku, ale musíte to zdůvodnit. Tím ale automaticky nadbíháte opozici, která to pak může vnímat jako nehospodárné nakládání s penězi. Je důležité, aby byl v obci nebo ve městě člověk, který to prosadí.

Před časem se mi dostal do rukou projekt domova důchodců v Lednici, který byl jako vyšitý z 90. let – podnikatelské baroko, samé věžičky a zbytečnosti. Bylo zcela zjevné, že neproběhla soutěž na výběr projektanta. Projekt žádal o dotace, opřipomínkoval jsem ho, ale nebyla žádná vůle s tím cokoliv dělat. Byla to předražená stavba, v podstatě větší rodinný dům se spotřebou tepla okolo 150 kilowattohodin na metr čtvereční za rok. Řešení vůbec nezohledňovalo budoucí provoz. To je bohužel i problém politiky – musí se ve čtyřletých cyklech, ne aby byly stavby udržitelné.

HN: Jaký je rozdíl v nákladech na pasivní dům a běžnou stavbu?

Záleží na tom, co se srovnává. Je to i v materiálech. Z našich zkušeností to je od 0 do 15 procent, to jsou spočitatelné náklady. Ty nespočitatelné jsou takové, když si firma řekne, že je to pasivní, tak je to hned o 30 procent dražší, protože s tím nemá zkušenosti a bojí se, že to bude muset předělávat. Priority lidí jsou ale v okamžité spotřebě, což je pro mě trochu nepochopitelné. Když na stavbě ušetří deset tisíc, koupí si třeba vybavení do kuchyňské linky. Lidé uvažují tady a teď a politici jakbysmet.

HN: Na co se musí zadavatelé při stavbě pasivního domu připravit?

Problém je v tom, že je nedostatek odborníků. Běžný projektant lidem pasivní dům rozmluví s tím, že je

zvyklý dvacet let pracovat po svém a tak je to nejlepší. Investor musí projektanta přesvědčit, že chce určitou kvalitu. Ale na úrovni projektantů se situace lepší, čím dál víc jich chce navrhovat pasivní domy. Tady v Modřicích měli štěstí, že problematice rozumí projektanti – Josef Smola a Aleš Brotánek. Druhý oříšek je pak najít stavební firmu.

HN: Zakázek ve stavebnictví je čím dál méně. V čem je tedy problém?

V pasivním domě se totiž řeší tepelné mosty, izolování základů nebo vzduchotechnika, čemuž se na běžné stavbě vůbec nevěnuje pozornost. Stavaři se to nechtějí učit. Ubývá práce, firmy jdou na hranu nákladů a velké firmy to přenášejí dál na své subdodavatele. Ve finále to může dopadnout tak, že zedník si řekne, že se raději spokojí s podporou, než aby na něj na stavbě někdo křičel.

HN: Není to paradox, že nemáme dostatek odborníků, když se mají od roku 2020 stavět jen budovy s téměř nulovou spotřebou energie?

Ano, je to paradox. Ale já mluvím o pasivních domech, kde je požadavek na kvalitu a z toho pramení strach firem do toho jít. Bohužel téměř nulové budovy jsou podle české vyhlášky takové horší nízkoenergetické stavby, které jsou energeticky zhruba dvakrát horší než pasivní stavby. Když to hodně zjednoduším, je to o tom, jaké použiju materiály, není to o řemesle a kvalitě toho domu, neřeší se tam tepelné mosty. V principu je dnes navržený téměř nulový český dům takový, který má více izolaci, lepší okna, ale u pasivního domu se více řeší detaily a vzduchotěsnost. V téměř nulových domech není bohužel požadavek na vzduchotechniku. Pasivní domy jsou oproti nulovým domům komplexnější.

HN: Jak se v Česku vyvíjí zájem o pasivní domy?

První pasivní dům u nás byl postaven v roce 2004 v Rychnově u Jablonce nad Nisou. Dům Martina Jindračka byl pionýrem, který by dnes kritéria pasivního domu nesplnil. Od té doby může být pasivních domů přes tisíc, možná 1300. Nejsou přesné statistiky. V Nové zelené úsporám jsou žádosti na 450 domů, které odpovídají pasivnímu standardu, ale teprve se staví nebo budou stavět. 450 staveb od léta do prosince 2013 je velký nárůst. V původní Zelené úsporám bylo dohromady kolem 700 žádostí, ale program běžel dva roky. Myslím, že až třetina pasivních domů může být mimo Zelenou úsporám, protože je začali stavět v mezidobí nebo se jim nechťelo papírovat.

HN: Případá mi, že řadě lidí termín „pasivní domy“ nezní dobře...

Asi čtyři firmy, které staví domy na klíč, mi nezávisle na sobě řekly, že od nich lidé chtěli velmi dobrý energeticky úsporný dům. A když se jich zeptali, jestli chtějí pasivní dům, tak řekli, že pasivní v žádném případě ne. Pak ale zjistili, že to je totéž. Je tu vybudovaná představa, že v pasivním domě se nesmí otevírat okna. Naštěstí se tyto nesmysly už moc neomílají. Lidé tedy chtějí pasivní domy, jen jim tak neříkají.

HN: Jako pasivní se u nás stavějí hlavně rodinné domy. Proč vzniká tak málo pasivních bytových domů?

Možná je to tím, že rodinné domy si lidé staví sami pro sebe. Byty staví developer, kterému jde o rychlé peníze. Co nejlevněji postavit a co nejdražší prodat.



JAN BÁRTA (36) Je ředitelem sdružení Centrum pasivního domu, které založil v Brně v roce 2005. Cílem sdružení je podpora a propagace energeticky úsporného stavění u novostaveb i při rekonstrukcích. Centrum poskytuje vzdělávání, poradenství, pořádá semináře či exkurze do pasivních domů, jeho představitelé jezdí na veletrhy. Bárta absolvoval v roce 2002 Stavební fakultu Vysokého učení technického v Brně, o tři roky později Fakultu podnikatelskou rovněž na brněnském VUT. FOTO: HN – JAN SYMON

Co je pasivní dům

- Tepelná ztráta pasivního domu je tak nízká, že nepotřebuje běžný systém vytápění. Tepelné zisky od slunce, lidí a domácích elektrických spotřebičů pohodlně vytopí celý dům po většinu roku.
- Potřeba tepla na vytápění nepřesahuje 15 kilowattohodin na metr čtvereční vytápěné plochy za rok.

Předpoklady u novostaveb

- Výhodný poměr a tvar stavby
- Důraz na pasivní opatření namísto strojních zařízení (důsledná izolace a stínění namísto vytápění a chlazení)
- Vzduchotěsnost budovy
- Konstrukce a materiály zajišťující homogenní tepelný odpor
- Orientace domu na pozemku směrem k jihu
- Nezastíněná fasáda, případně s využitím listnaté vegetace
- Účelná a jednoduchá dispozice – obytné místnosti jsou na jihu, zázemí na severu
- Využívání místních zdrojů (sluneční energie, místní les)

HN: Kdo vaše poradenské služby využívá?

Snažíme se lidem říct, že když staví, ať se zamyslí nad tím, jak budou dům provozovat. Další cílovou skupinou jsou odborníci včetně studentů. Snažíme se jim poskytovat takové informace, aby se projektování zjednodušilo, připravujeme databázi materiálů, aby člověk nemusel pořád dokola vymýšlet detaily. Profesionálové nemají moc zájem se dále vzdělávat a vyvíjet. Maximálně chodí na reklamní semináře firem, které jsou zadarmo, dostanou tam oběd a získají nějaké body do celoživotního vzdělávání. Je ale obtížné lidi přesvědčit, aby šli na nějaké nezávislé vzdělávání a zaplatili si za to, což je běžné třeba v účetnictví a právu.

Studentům vysokých škol se snažíme zprostředkovat stáže ve firmách, vozíme je na exkurze, děláme pro ně semináře. Ti jsou tvární a lační po informacích, které na školách nejsou. Dobré jsou vyšší odborné školy, protože jsou zaměřené prakticky, vycházejí z nich stavbyvedoucí, technický dozor investora a tyto profese mají nejbliž k praxi. Například ve Volyni vznikl na VOŠ obor nízkoenergetické a pasivní objekty. Je smutné vidět některé studenty, s nimiž pracujeme, jak po návratu do školy dokážou učitele jejich nadšení potlačit. Já jsem studoval stavařinu před 15 lety a oni používají stále stejné studijní materiály, a to už tehdy byly deset dvacet let staré. Na školy se informace dostávají s velkým zpožděním, i když existují učitelé, světlé výjimky, kteří tam pouštějí nové informace. Je to akademický svět, který není moc provázaný s praxí.

Realitní kanceláře

Fincentrum Reality skokově roste

Martina Marečková
martina.mareckova@economia.cz

Ještě před půl rokem společnost Fincentrum Reality neexistovala, dnes patří s přehledem do první desítky největších realitních kanceláří na českém trhu měřeno počtem poboček. A pokud poroste podle plánu, mohla by se příští rok dcera finančně poradenské společnosti Fincentrum dostat do první pětky i podle počtu makléřů.

První obchody firma uskutečnila loni v prosinci. Aktuálně pro ni pracuje 70 makléřů. „Naším cílem je mít do konce roku 2014 minimálně 180 zkušených realitních makléřů působících plošně po celé České republice,“ řekl HN ředitel společnosti Fincentrum Reality Jaromír Mašek.

Na rozdíl například od slovenské franšizy Directreal, která vstoupila na český trh rovněž v loňském roce, nemusí Fincentrum Reality budo-

vat nové kanceláře. Za rychlý růst vděčí tomu, že její mateřská skupina Fincentrum má hustou síť poboček po celé republice. Stačí pak jen přidat na dveře logo realitní kanceláře.

Rychlý růst díky pobočkové síti
„Kromě 24 makléřských poboček máme k dispozici pro realitní a hypoteční poradenství našim klientům celorepublikovou síť 300 kanceláří mateřské společnosti Fincentrum,“ potvrzuje Mašek. Pro srovnání, společnost Directreal, která patří na Slovensku mezi lidry trhu, má dosud v tuzemsku pouze tři pobočky. Z pohledu počtu poboček dotahuje Fincentrum Reality na Realitní společnost České spořitelny, která funguje od roku 2002 a má 33 kanceláří. Ostatně i ona může těžit z celorepublikové pobočkové sítě své mateřské banky.

Největší realitní kanceláře v Česku jsou M&M Reality a Re/Max, jež mají každá přes 100 poboček.

Nejsilnější zastoupení má zatím Fincentrum Reality v Praze, Středočeském kraji a na Moravě. „Potrvá pár měsíců, než budeme mít pokrytou celou republiku. Nelze to vybudovat mávnutím kouzelného proutku,“ říká obchodní ředitel Fincentra Filip Duchoň. Ten HN již dříve sdělil, že firma plánuje mít do pěti let v Česku přibližně tisíc realitních makléřů a uskutečnit ročně sedm až osm tisíc obchodů s nemovitostmi.

Zatím má Fincentrum Reality klientů podstatně méně: momentálně inzeruje okolo 150 nemovitostí. Zhruba tři čtvrtiny jeho nabídky tvoří bytové i nebytové nemovitosti a pozemky na prodej, zbývající část realit je k pronájmu. Makléři Fincentra zprostředkovávají i prodej nájemních domů, hotelů a penzionů.

V letošním roce má společnost podle Maška v plánu nabízet na svých stránkách více než 1000 nemovitostí. „Ve druhém pololetí

chceme pro naše klienty zprostředkovávat desítky obchodů měsíčně,“ říká Mašek.

Auditovaná realitní kancelář

Finanční poradci Fincentra se ve své praxi často setkávají s lidmi, kteří potřebují prodat či koupit byt, dům či pozemek. Donedávna nemohli těmto jejich požadavkům nijak vyhovět. „Řekli jsme si, že poskytneme našim klientům kompletní servis, protože koupí či prodej nemovitosti často řeší,“ vysvětluje rozšíření služeb Fincentra Filip Duchoň. „Už teď máme docela velký podíl na hypotečním trhu a díky synergii s realitní kanceláří věříme, že nám ještě více vzroste,“ dodává.

Veškeré finanční toky, účetní standardy a postupy ve Fincentrum Reality bude každý rok auditovat společnost PricewaterhouseCoopers. Pravidelný audit v takovém rozsahu nebývá na českém realitním trhu pravidlem.

INZERCE



Řízení letového provozu České republiky

Řízení letového provozu České republiky, státní podnik (ŘLP ČR, s.p.), se sídlem Jeneč, Navigační 787, PSČ 252 61, IČO: 49710371, zapsaný v obchodním rejstříku vedeném u Městského soudu v Praze, oddíl A, vložka 10771 vyhláшуje veřejnou soutěž na prodej nemovitosti, jejíž specifikace a umístění je následující:

- **pozemek parcelní číslo 263/2 o výměře 1396 m², zastavěná plocha a nádvoří,** přičemž na pozemku stojí stavba téhož vlastníka
- **administrativní budova č.p. 334/4, Smetanovo nábřeží, Praha 1, která je součástí pozemku parcelní číslo 263/2**

v katastrálním území Staré Město, obec Praha, zapsané na Listu vlastnictví č. 113 vedeném u Katastrálního úřadu pro hlavní město Prahu, Katastrální pracoviště Praha.

Vyvolávací cena: 210 000 000 CZK

Každý zájemce má možnost seznámit se stavem nemovitosti. Veřejná soutěž se uskuteční formou elektronické aukce, která proběhne dne **18. 3. 2014 od 13:00 hod.** Podrobnější informace naleznete na webových stránkách http://www.rlp.cz/generate_page.php?page_id=1166.

Kontaktní telefonní číslo pověřeného pracovníka za ŘLP ČR, s.p. +420 220 37 1710.

