

# Josef Tobek, ECE: Těžko nám někdo může radit



Author: Petr Bým | Published: 17.05.2013

## Na čem české ECE právě nyní pracuje?

Pracujeme stále - už pátým rokem - na našem projektu v Hradci Králové. Ve stručnosti: současný fotbalový stadion se zbourá a na jeho místě my postavíme obchodní centrum a město nový stadion. Proto jsme do územního řízení šli společně. To už máme za sebou, byť rozhodnutí je zatím nepravomocné. Předpokládám ale, že těch několik odvolání bude vyřízeno bez problémů. A pak už se naše cesty rozejdou, stavět budeme samostatně. I když: shodou okolností se vítězem našeho výběrového řízení na architektonické řešení stal ateliér Casua, a ten zvítězil i ve veřejné soutěži vypsané městem na projekt stadionu. Je to optimální, obchodní centrum a to sportoviště tvoří jeden celek, infrastruktura je do jisté míry společná, určitá jednota stylu i stálé kontakty při realizaci jsou proto na místě.

## Jakou plochu bude mít hradecké OC? Pesimisté tvrdí, že pro opravdu velká obchodní centra už u nás není místo.

Pro Hradec je celý projekt největší investicí v jeho historii, jde o 3 - 3,5 miliardy korun. Naše centrum bude mít ve dvou patrech celkem 39 000 metrů čtverečních obchodní plochy. O výsledek se vůbec neobáváme, máme za to, že lokalita této kapacitě odpovídá. Totéž očekáváme i v oblasti finanční. Podmínky, jejichž součástí je například i desetiletý sponzoring městského fotbalového klubu částkou 700 000 eur ročně, se sice domlouvaly v době realitního boomu, tedy za zcela jiných poměrů, ale stále nám to vychází i ekonomicky.

**Ještě bych se vrátil k předchozí otázce - někteří lidé tvrdí, že celé území Česka už „rozebrané“ mezi velká OC, takže stavět další nemá smysl!**

S tím nemohu souhlasit, ostatně i náš hradecký projekt je důkazem toho, že to vidíme jinak. Kdybychom se na trh dívali tímto způsobem, tak se vývoj prostě zastaví. Pokud v dobré lokalitě nabídnete správný mix

obchodů, pak si na trhu své místo najdete vždy. A nejde přece jen o novou výstavbu, řada obchodních kapacit už potřebuje remodelling. I to bude představovat novou nabídku.

## **Jak je na tom Praha?**

I tady je určitě potenciál. Skutečností ale je, že prostor pro velké „periferní“ nákupní komplexy je tady už víceméně obsazen. Bude tedy třeba hledat příležitosti uvnitř města.

**Tvrdí se ale také, že dnes - v zájmu atraktivní nabídky - musí mít OC bezmála sto tisíc „čtverců“. Pro takový objekt se v intravilánu Prahy asi stěží najde místo.**

Myslím, že to platí právě pro ta centra na okraji velkých měst, pro objekty s velkou spádovou oblastí. Tady vedle kvality nepochybně hraje roli i kvantita. Ale v lokalitách uvnitř měst jde hlavně o tu kvalitu, je třeba správně zacílit na správného zákazníka. Tady nejde o plochu, o počet metrů, ale o atraktivní strukturu nájemců.

**Vhodné lokality v samotných městech se ale budou hledat špatně a ještě v těchto případech budete narážet na nevraživost veřejného mínění.**

Je zřejmé, že určitý odpor budí už velikost našich projektů, ovšem malé obchodní centrum prostě neexistuje. Myslím ale, že kvalitní architektonické řešení případný odpor veřejnosti může eliminovat nebo alespoň oslabit. My jsme nikdy nestavěli takové ty nevzhledné plechové krabice. Naši architekti vždy vnímají kontext místa, objekt musí mít na jedné straně svou tvář, na druhé pak zapadat do okolní zástavby. Myslím, že při tomto úhlu pohledu naše projekty Vaňkovka a Arkády obstojí více než dobře. V prvním případě dokonce jde o dnes tak populární a všeobecně protežovanou revitalizaci průmyslového brownfieldu, do budovy centra jsou zakomponovány staré tovární haly. ECE má nakonec na tomto poli bohaté zkušenosti, v německém Braunschweigu jsme dokonce postavili obchodní centrum v městském zámku.

**Myslíte, že všichni „retailoví“ developeři postupují stejně?**

Určitě nikoli, jsou tu rozdíly. Vycházejí hlavně z toho, že development obchodních jednotek je zajímavou investiční příležitostí. Leckterá společnost je proto postaví, obsadí a ihned prodá nějakému institucionálnímu investorovi. Druhým modelem, a to je ten náš, je obchodní centrum nejen postavit, ale také provozovat. Tady jde o dlouhodobější vizi, proto se některým aspektům projektu včetně architektury zákonitě musíme věnovat více. Pro nás je základem spokojený nájemce a následně spokojený klient. Proto je také nájemné v našich obchodních centrech spíše průměrné, rozhodně nejsme v tomto směru lídrem trhu.

**Ona ta kritika nesměřuje jen k architektuře, leckomu vadí OC jako taková - přestože v nich česká populace nakupuje ostošest.**

Já o těch kritikách nemám dobré mínění. Obvykle totiž jde jen o zdržování výstavby či dnes rovněž často skloňovaný ekoterorismus. Kvalifikovaná opozice či smysluplné návrhy a podněty se objevují jen zřídkakdy. Ostatně není divu - my máme s výstavbou a provozováním obchodních center už takřka padesátileté zkušenosti, těžko nám někdo může radit, jak to dělat. Mimochodem, dnes jich máme v portfoliu 180.

## **Jak se vlastně vyvíjí kauza Liberec?**

Já to nebudu nijak komentovat, mezinárodní arbitráž je v chodu. Podle našeho mínění ale v tomto případě obstrukce ze strany dnes už bývalé reprezentace města přesáhly únosnou úroveň. Proto jsme také sáhli k arbitráži, což je v českých poměrech průkopnický krok.

## **Ještě k té architektuře. Mluvil jste o remodellingu, myslíte, že nějakými většími změnami projdou i interiéry OC?**

Názory jsou různé, my ale stále sledujeme tradiční koncept obchodního mallu. Přitom nám jde především o čistotu, a jednoduchost veškerých interiérů a jejich přehlednost jak horizontální, tak vertikální. Takový přístup umožňuje zákazníkovi dobrou orientaci na každém místě budovy. Je to takový německý model, který klade důraz hlavně na funkčnost, tady se jistě projevuje naše „národnost“. Experimentovat na tomto poli nehodláme.

## **Několikrát jste zmínil atraktivní „tenant-mix“. Tady také žádné inovace nechystáte?**

Ale ano. Hodně pokročila naše jednání s Českou poštou, snad je dovedeme ke zdárnému konci. A chtěli bychom v našich centrech zákazníkům nabídnout malá tržiště s kvalitním ovocem a zeleninou. Zatím jsme ale nenašli nikoho, kdo by nám byl schopen takovou nabídku dlouhodobě garantovat.

---

17.05.2013 08:52, Petr Bým