

Ассоциация c.14  
fensterbau/frontale  
2004 c.16  
Наши в Германии  
c.18  
Декенинг-Тиссен  
на Мосбилд  
2004 c.20

С днем  
рождения,  
окошко! c.22  
Агрисовгаз –  
перспективы  
развития c.24

Работа  
экспертного  
бюро СК c.28  
«Точка росы» –  
дита двух  
родителей c.34  
Фасадные  
системы c.36

Особенности  
национального  
пожаростойкого  
остекления c.44  
Клеевые  
материалы  
«Клейберит» c.51

Станки  
для обработки  
кромки  
стекла c.56

Мониторинг  
рынка: спрос  
и предложение  
c.64  
Обзор сайтов  
c.66

Обслуживание  
становится  
решающим  
фактором  
успеха c.68  
Открытая школа  
ФОРТЕ c.70  
Книжная полка  
c.74

Тема:  
Олимпийский,  
2004 c.76

## Кто девушку угощает, тот ее и танцует...

Современный фасад – отражение интересов того, кто платит за его возведение или сплетение интересов тех, кто его изготавливает и монтирует? Вопрос цены и качества возникает на каждом этапе. Но как инвестору понять, что он вкладывает в качественный современный фасад, а не оплачивает интересы фасадной компании?

В день, когда я получил сверстанную статью на согласование мне пришел журнал ОкОнное обозрение 05–06(23).2005, в нем я нашел статью «ошибки при проектировании современных фасадных конструкций». В моем обзоре есть часть ответов на поставленные Денисом Кириченко вопросы, хотя написана она была до выхода данной статьи.

Инженерный центр «Кариатида» основан в 2002 году. Он специализируется на проектировании светопрозрачных конструкций, и в частности вентилируемых фасадов. Идея создания подобной компании возникла не случайно. Будучи руководителем проектного бюро крупной фасадной компании на протяжении четырех лет, я регулярно получал предложения на выполнение «левых» заказов на проектирование, но всегда отказывался от них, так как был предан своей фирме и желал ее процветания. Однако сложившаяся ситуация однозначно наталкивала на мысль о востребованности подобного бизнеса. Другим ключевым фактором стало знакомство с Мартином Таубером, руководителем проектного бюро www.Tauber.de, специализирующегося на проектировании фасадов в Германии. В начале 2003 года решение было уже принято, оставались только детали. В конце 2003 года было создано юридическое лицо, и у компании появился первый небольшой 25 кв. м.

Однако вернусь к основной теме. Изначально, как и планировалось, заказчиками нашего проектного бюро были фасадные

фирмы, которые обращались к нам по ряду причин: отсутствие собственного КБ, недостаточное количество собственных конструкторов, нестабильность заказов (одновременное подписание нескольких контрактов), рост компании, опережающий решение кадрового вопроса.

Начиная с 2004 года обнаружилась интересная тенденция. Вначале один проект был заказан компанией-генподрядчиком до выбора фасадной компании, затем компанией-инвестором, а в начале 2005 года мы подписали уже второй контракт на проектирование фасада с инвестиционной компанией. Так зачем же это нужно инвесторам, что это дает? Ведь в случае когда проект на объект выполняет фасадная компания, стоимость проектирования для инвестора включена в стоимость фасада.

Оказывается, наши инвесторы и генподрядчики «умнеют на глазах».

Большинство фасадных компаний (но не все) стремится продвинуть свои интересы в контексте профилей, стеклопакетов и технологий, навязать более дешевые материалы и комплектующие под видом дорогих. Они выполняют проект «под себя», стремясь снизить собственные затраты, в ряде случаев с ущербом для будущего фасада. В этом мы убедились на собственном опыте, ведь когда проект заказан фасадной компанией, мы всячески отстаиваем ее, в том числе финансовые интересы, стремясь снизить затраты на каждом этапе от заказа до изготовления

и монтажа. И, к сожалению, под давлением тех же фирм в ряде случаев снижение себестоимости ведет к потере качества, даже если проектировщик выступает против подобных решений.

Для защиты качества работ на объекте инвестор нанимает специальных сотрудников или отдельную компанию, так называемый «технадзор». Этот самый технадзор, как правило, не совсем разбирается, вернее сказать совсем НЕ разбирается в фасадах, не способен проконтролировать качество выполнения фасадных работ, и ему можно многое «впарить».

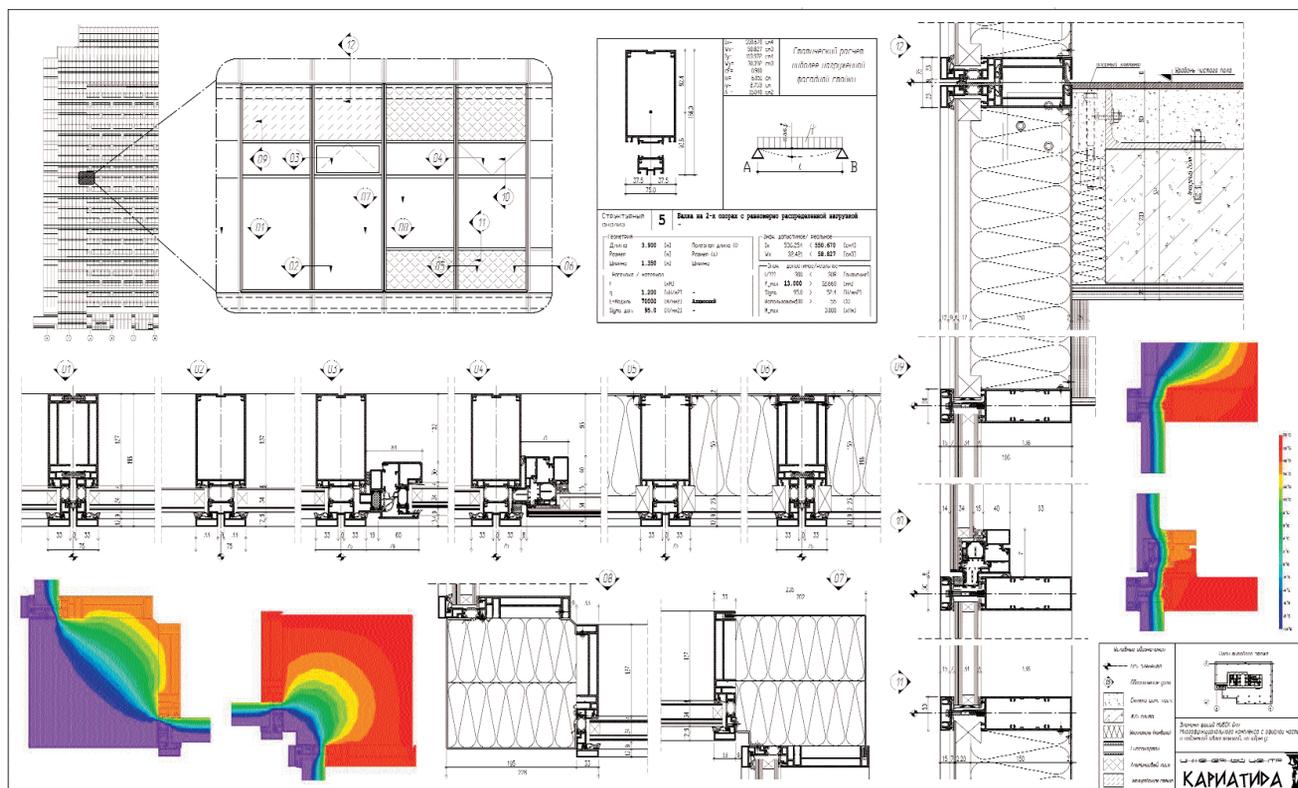
Еще один важный момент – это несопоставимость коммерческих предложений, получаемых инвестором от фасадных компаний на этапе проведения тендера, связанная с отсутствием грамотного технического задания. Полученные предложения имеют разные типы стеклопакетов, типы профильных систем, а также иногда существенно отличаются по цене и др. ключевым параметрам, т.е. в принципе не сравнимы. В таких ситуациях выбор подрядчика происходит по весьма субъективным критериям, а именно – способности того или иного менеджера или директора к убеждению и способности их же договариваться о взаимных интересах.

**Что же выигрывает инвестор, заказывая фасадный проект у проектного бюро, специализирующегося на фасадах?** Согласно сказанному выше, по пунктам, но с точностью до наоборот:



**Максим Мартынов.** Образование высшее. Инженер строитель ПГС. После окончания института видимо по счастливой случайности попал в фасадную компанию. Прошел путь от рядового конструктора, до руководителя собственного проектного бюро, специализирующегося на проектировании фасадов.

Элемент: фасад HUECK для многофункционального комплекса с офисной частью и подземной автостоянкой



Мы подбираем материалы, исходя из архитектурных решений фасадов и пожеланий инвестора. Нам неважно продвижение тех или иных материалов, так как мы не торговая компания и отстаиваем интересы только здравого смысла.

На одном из этапов проекта мы готовим для инвестора подробное техническое задание на фасад, включающее спецификации элементов фасада и основные узлы. Во-первых, по нашему ТЗ фасадным компаниям значительно легче готовить коммерческие предложения. В нем все ясно, и не нужно постоянно перезванивать, уточняя какие-либо нюансы. Во-вторых, такие коммерческие предложения можно будет вполне корректно сравнивать.

Еще один немаловажный нюанс, который в нашей стране только начинает «всплывать», это влияние фасадного проекта на смежные разделы, например КЖ, а именно размеры оконных проемов или расстановка закладных деталей в монолите под фасад. А теперь вспомните, продолжные шины или закладные, заваренные к арматурному каркасу и замоноличенные в стену для крепления навесных козырьков. Давно вы такое видели? А в продвинутых странах Европы это реальность. В случае когда разработка фасадного проекта ведется параллельно с архитектурным, когда здание еще не построено, можно избежать множества ошибок и трудностей. Это выгодно как инвестору, так и фасадной

компания, которая будет в дальнейшем монтировать фасад. Здесь стоит заметить, что рядом фасадных компаний сделаны шаги навстречу решению этого вопроса посредством бесплатных консультаций архитектурных студий и попыток подключиться к проектированию на ранних стадиях. Впрочем, это серьезная тема, заслуживающая отдельной статьи.

В нашем специализированном инженерном центре работают опытные профессионалы. При этом мы успешно применяем самые современные методики и программы для проектирования фасадов, например, специализированное программное обеспечение ATHENA и fixo (CAD-PLAN), и поэтому способны разобраться даже с самыми сложным фасадом.

Несомненно, если фасадный проект заказан инвестором, компания-проектировщик всячески отстаивает интересы инвестора. Иными словами, интересы правильных решений. И это вовсе не означает, что проектировщикам фасадной компании, выполняющей работы по фасаду, будет нечего делать. Ведь помимо раздела КМ есть еще и КМД, так что работы хватит всем.

Намеченная тенденция, а именно заказ фасадных проектов со стороны инвесторов и генподрядчиков, с моей точки зрения, показывает растущее понимание темы фасадов. И мне кажется, это выгодно как инвесторам, так и фасадным компаниям. Однако пока это всего лишь несколько единич-

ных случаев. **Может быть, это связано и с тем, что фасадный проект практически нигде заказать?** Компаний, выполняющих подобную работу, единицы. А фасадные компании если и берутся за такую работу, то только при условии дальнейшего строительства данного фасада, что возвращает нас к ранее сказанному. Тем не менее основными нашими заказчиками, как и прежде, остаются фасадные компании. А сам факт, что генподрядчики и инвесторы все больше разбираются в фасадах, понимают, что это одна из важнейших составляющих стоимости будущего здания, не может не радовать. Хотя бы и потому, что такая ситуация приводит к отмиранию несерьезных, некачественных, неперспективных компаний, делающих фасады «на коленке» и собирающих окна в гараже, которые выигрывают тендеры за счет страшного демпинга и непонимания заказчиком основных принципов в строительстве фасадов. Еще несколько лет назад фасадный проект был бесплатным приложением фасадной компании к работам по объекту и даже не фигурировал в коммерческом предложении как отдельный вид работ, но это время уже прошло. Сегодня это рыночная единица, есть и спрос, и предложение, о цене будем договариваться.

**Максим Мартынов,**

генеральный директор ООО «ИЦ Кариатида»

m@karyatid.ru

www.karyatid.ru