

Качество как составляющая рынка



Для высокотехнологичных рынков даже полгода – большой эволюционный срок. А уж год или два – целая эпоха. За это время появляется множество новых тенденций, радикально меняется состав операторов. Рынок навесных фасадов этому правилу соответствует абсолютно: в двухлетнем хронологическом масштабе он выглядит очень динамично. И в общем, федеральном объеме, и в локальном воплощении, на примере конкретного города. Конечно, если город переживает строительный бум. Крупнейший город Сибири Новосибирск – как раз такая наглядная площадка

«Наш регион очень репрезентативен, – отмечает генеральный директор группы компаний «Сибирские фасады» Дмитрий Рольбанд, – в Новосибирске доля навесных фасадов в общем объеме используемых фасадных технологий самая высокая по Сибирскому федеральному округу. В Тюмени, например, зеркально обратная пропорция – там навесные фасады занимают только 20%, остальное – мокрая отделка, облицовочный кирпич, панель с покрытием. В Красноярске – миллион квадратов жилья, но в навесные фасады одето не так уж много домов. У нас 500 тысяч «квадратов» под навесными фасадами, у них – 200 тысяч. При сходном метраже сдаваемого жилья. Дело еще и в том, что в Красноярске больше доля «бюджетных» панельных новостроек, а у них, как известно, навесных фасадов не бывает».

Именно в Новосибирске шире всего технологическая типология строительства – и традиционные кирпичные дома, и металлокаркасные, и газобетон (этот

материал, в отличие от кирпича, принципиально нуждается в наружном покрытии – без него он просто нежизнеспособен). Город много строит, его строительная индустрия практически полностью состоит из конкурентных «клубов» – строители, отделочники, архитектурные и дизайнерские студии, компании, монтирующие фасадные системы, поставщики панелей и подсистем. В фасадном секторе конкуренция бурная, но здоровая. Причем есть и собственные брендодержатели в группе композитных фасадных материалов – ситуация не столь уж частая для регионального рынка.

Мы решили, что нашим читателям будет интересно то, как видит свой рынок такой брендодержатель. Итак, свою экспертную оценку дает Елена Киреева – директор компании «Авента» (официального дистрибьютора алюминиевых композитных панелей SIBALUX по Сибирскому федеральному округу).

«Можно сказать, что два года назад мы дебютировали в другой среде, – рассуждает Елена Киреева. – Настолько все измени-

лось. За это время плохих материалов стало в разы меньше. Эпоха использования заведомо ущербных материалов ушла в прошлое. Если строится крупный объект, люди уже серьезно думают, во что этот дом облачать. Кажется, уже кончилась тирания ценового вопроса – дешевизна материала перестала быть главным критерием выбора. Сейчас на первое место выходит вопрос качества, за ценой народ уже не гонится. Цена не исчезла из списка потребительских ориентиров, но она этот самый список уже не возглавляет. Есть, конечно, и объекты, родившиеся в старой системе приоритетов, под девизом «Дешево и сердито», и их не так уж и мало. Но все-таки не они теперь формируют картину города».

По наблюдениям Елены Киреевой, в плане подхода, в плане пользовательской среды Новосибирск – один из самых продвинутых городов-миллионников.

«В Новосибирске уже сформировалась культура проведения тендеров, – подчеркивает она. – Тогда как во многих региональных центрах система пользовательской оценки еще дилетантская, по принципу «Есть сертификат – вот и слав-

Комплекс зданий ОАО «Электростанция»
г. Москва, ул. Электростанционная, 21
Архитектурный проект: А. Рамазанов
Монтажные работы: ООО «Ронсон гидрозащита»
Подсистема: Navek-040



но». А сертификат, как любой документ, можно смастерить из подручных средств. Я рада, что у нас в городе уже нет наивного трепета перед красивыми бланками и, главное, нет кумовства в тендерах. В Новосибирске уже практически не бывает «покупных» тендеров».

Любопытная черта Новосибирска – обилие собственных монтажных компаний. Во многих региональных столицах монтажные бригады словенских, турецких или южно-корейских компаний воспринимаются как естественная составляющая строительного цикла. Новосибирск же обходится собственными силами. Кстати, большое, даже избыточное число монтажных компаний есть и в Барнауле. Потому именно Новосибирск и Барнаул стали очагами монтажной экспансии практически для всей зауральской России.

К слову, «патриотичность» местного монтажного сектора имеет и свои издержки. Например, стремление «рационализировать» фасад нередко приводит к тому, что изящный замысел архитектора остается лишь на бумаге и в файлах трехмерной графики. «Постоянное «пересолаживание» материалов, стремление упростить – настоящий бич новосибирского фасадного дизайна, – сетует Елена Киреева. – В Москве ни за что не изменишь материал, который архитектор прописал в проекте».

Впрочем, эксперты видят причины проблемы не в нравах конкретных монтажных

фирм, а на макроуровне. «Честно говоря, инициаторами упрощенчества зачастую становятся сами заказчики, – констатирует независимый маркетолог Лариса Москалева. – Просто у них желание сэкономить пока еще выше эстетических амбиций. Выбирая между выразительной оригинальностью и близкой выгодой, многие предпочитают последнее, хотя мировая практика девелопмента давно доказала, что дом с ярким архитектурным его – заведомо более ликвидный товар, нежели нейтрально-безликая постройка. В том, что в Новосибирске приоритеты формируются так, я не стала бы никого винить, поскольку это – «возрастная» черта рынка. Просто наш девелопмент, наш строительный рынок моложе московского или, к примеру, нижегородского. Так что это разница в «психологическом возрасте» дает себя знать. Думаю, расстановка приоритетов выправится по мере «взросления» новосибирского рынка».

«Нужно, чтобы архитекторы были авторитетной инстанцией, а не просто рисовальщиками условных эскизов, – соглашается с маркетологом Елена Киреева. – Возможно, для этого нужна некая персона, закрепляющая авторитет архитектора на категориальном уровне – этаким местным Норманом Фостером, который стукнет кулаком по столу и скажет: «Цыц! Будет все так, как я задумал». Ну нет у нас пока норманов фостеров. Не выросло еще. Архитекторов много,

но таких, чтоб насмерть стояли за свою художественную идею, увы, мало. А дом в лапидарном фасаде не может быть качественной визиткой города».

Впрочем, архитектурная эволюция идет – иногда «спотыкается», конечно, но не останавливается. И движение это стимулирует рынок.

Этот растущий рынок сейчас живет ожиданием законодательной самоорганизации. Инициаторами этого процесса стали крупнейшие поставщики фасадных материалов и монтажные компании. Одним из новейших публичных проявлений этой инициативы стал круглый стол «Пожарная безопасность НФС, применяемых на уникальных и особо важных объектах строительства», прошедший в Москве в середине июля. В ходе этой авторитетной акции обсуждались и разработки специалистов ЦНИИСК им. В. А. Кучеренко – нормы использования навесных фасадных систем с облицовкой из композитных панелей. Этим институтом, проводящим огневые испытания систем теплоизоляции фасадов зданий, накоплена большая экспертная база, которая и была положена в основу этой документальной разработки. Правила, предлагаемые институтом на роль общепромышленных, обязательных к исполнению нормативов, систематизируют всю типологию алюмокомпозитных панелей с точки зрения их огнестойкости, теплоты горения, возможности применения на зданиях разной высотности, рельефа и назначения. Проще говоря, специалисты, детально знающие степень пожарной безопасности



различных материалов, предложили архитекторам и монтажным компаниям четкий список «можно» и «нельзя», качественно-функциональную классификацию материалов и объектов. Сторона, которой эти предложения были адресованы, рассматривала их с активным интересом. Это неудивительно: ведь на их глазах и при их участии рождается законодательный каркас рынка – система, которая должна оздоровить его и дать очередной импульс роста.

Мнение специалиста:

Свой комментарий дает главный инженер ООО «Ронсон гидрозащита» Дмитрий Шестаков.

Наша компания специализируется на монтаже навесных вентилируемых фасадов уже более 7 лет. Мы применяем материалы различных производителей, поэтому за это время у нас сформировалось четкое видение работы с поставщиками. Постоянно растет наше портфолио, и, поскольку мы имеем дело с крупными архитектурными объектами, для нас очень важно не только физическое качество материала, но и эффективность механизма поставки. Ведь на больших объектах – таких, к примеру, как комплекс зданий ОАО «Электростанция» – работа идет поэтапно, и цикл поставки должен максимально этому соответствовать. Сотрудничая с компанией «Авента» (г. Новосибирск), мы убедились в том, что их логистический механизм работает на должном уровне.

Во-первых, порадовала организационная точность. Во-вторых, качество подбора материала. Впрочем, очередность плюсов тут глубоко условная, поскольку одно достоинство – продолжение другого. Когда имеешь дело с огромным зданием, требующим чуть ли не года работы, материал волей-неволей нужно делить на партии. Хотя бы потому, что весь его расчетный запас невозможно разместить на строительной площадке. Соответственно, есть

опасения и за сроки поставки, и за точность стыковки разных партий – подойдут ли они друг к другу по оттенку, по текстуре. Так вот, алюминиевые композитные панели SIBALUX в этом плане оказался безупречным материалом. В процессе монтажа мы получали его двумя партиями по два контейнера. Полгода мы работали на материале первой партии, другие полгода – на материале второй. Панели, изготовленные с таким хронологическим разрывом, были абсолютно идентичны! Никаких перепадов тона, никаких сбоев текстуры – все ровно, одно к одному. Хочется отметить, что поставка была своевременной, с безупречным пакетом документов, поэтому наша работа на «Электростанции» не останавливалась, и сдали мы этот объект точно в срок.

Начав сотрудничество с SIBALUX при монтаже здания «Электростанция», мы и по сей день широко используем данный материал при облицовке современных зданий и сооружений. В комплексном подходе компании SIBALUX к своим заказчикам мы увидели отношение и качество международного уровня.

Официальные дистрибьюторы SIBALUX

Центральный федеральный округ

ООО «Евродом БРВ»

☎ 107076 Москва,

Богородский вал, д. 6, корп. 2

☎ Тел.: (499) 162 27 79, (495) 964 43 27

✉ e-mail: sibalux@brw.ru

Сибирский федеральный округ

ООО «Авента»

☎ 630001 г. Новосибирск,

ул. Жуковского, д. 102, оф. 501, 502

Тел.: (383) 203-25-85, 203-25-86

✉ e-mail: info@a-venta.ru

Южный федеральный округ

ООО «Авента-Ростов»

☎ 344018 г. Ростов-на-Дону,

ул. Текучева, д. 234, оф. 5

☎ Тел.: (863) 218-12-09, 218-12-10

✉ e-mail panel@aventar.ru

Приволжский федеральный округ

ООО «Нотабене»

☎ 603002 г. Нижний Новгород,

ул. Канавинская, д. 2а

☎ Тел.: (831) 277 55 11

✉ e-mail: info@sibalux-pfo.ru





Комплекс зданий ОАО «Электростанция»
г. Москва, ул. Электростанционная, 21
Архитектурный проект: А. Рамазанов
Монтажные работы:
ООО «Ронсон гидрозащита»
Подсистема: Navek-040

