



МОЖНО ЛИ ЭКОНОМИТЬ НА СТОИМОСТИ МОНТАЖНЫХ РАБОТ?

Навесные фасадные системы с воздушным зазором (НФС), или просто вентилируемые фасады, известны в России сравнительно недавно, но благодаря высокой технологичности, большой номенклатуре облицовочных материалов и приемлемым ценам с каждым днем завоевывают все большую популярность у заказчиков и инвесторов, архитекторов и проектировщиков, подрядчиков. Неудивительно, что сегодня существует множество фирм, предлагающих услуги по комплектации и монтажу вентилируемых фасадов. Как сориентироваться во всем этом изобилии, на что нужно обратить внимание при выборе фасадной системы, каким требованиям должны отвечать материалы, можно ли экономить на стоимости монтажных работ – об этом мы беседовали с **генеральным директором компании «ДиатСпецМонтаж» Алексеем ПАНКРУШИНЫМ.**

– Алексей Алексеевич, каковы, на ваш взгляд, основные монтажные, конструкционные, эксплуатационные дефекты вентилируемых фасадов?

– Информации об эксплуатационных дефектах вентилируемых фасадов на сегодня мало. Трудно представить, что может случиться. Разве что при монтаже наружного блока кондиционера или рекламной вывески будут повреждены элементы конструкции вентилируемого фасада. Но сомневаюсь, что это можно считать эксплуатационным дефектом.

Конструкционные дефекты (например, микротрещины элементов подконструкции, гальванические пары, повышенное водопоглощение материала облицовки, некачественное лакокрасочное покрытие или связующее в теплоизоляции и

т.д.) обнаруживаются не сразу – такой фасад может прослужить долгие годы, прежде чем что-то случится. Учитывая, что широкое применение эта технология получила относительно недавно, случаи проявления конструкционных дефектов редки. Например, имеется прецедент замены облицовки здания из-за дефектов лакокрасочного покрытия, которые проявились уже в процессе относительно недолгой эксплуатации вентилируемого фасада.

А вот ошибки в монтаже могут дать о себе знать очень скоро – об этом необходимо помнить руководителям монтажных организаций. При этом по сравнению со штукатурными фасадами, вентилируемые в плане аварийности гораздо опаснее – падающая облицовка может представлять

реальную опасность для жизни. Случаи обрушения уже были, к счастью, пока без жертв.

В идеале, у руководителя монтажной организации не должна болеть голова за возможные конструктивные и проектные недочеты. Подрядчик, имея на руках разработанный специализированной проектной организацией проект, должен просто аккуратно, в полном соответствии с ним, смонтировать вентилируемый фасад. Но такое возможно только при цивилизованном развитии рынка – нужно быть уверенным в том, что проектировщик компетентен и отвечает за то, что этот фасад, смонтированный по его проекту, будет безаварийно работать, производители комплектующих изготовили все ее элементы без брака и в соответствии с заявленными характеристиками. Как мне представляется, единственный способ добиться этого – система многоступенчатого контроля. Чтобы ни одно звено в цепочке «Заказчик-Генпроектировщик-Проектировщик-Поставщик материалов-Генподрядчик-Подрядчик» не было «слабым», никто не перекладывал свою долю ответственности на другого. В этой системе заказчик играет роль организующей силы – ведь именно он выбирает и проектировщика, и монтажную организацию, решает, какой будет фасадная система и облицовка. Плюс несколько уровней технадзора: заказчика, авторский надзор генпроектировщика и проектировщика, генподрядчика, внутренний технадзор монтажной фирмы. Причем это должны быть не случайные люди, а достаточно компетентные специалисты – иначе контроль качества сведется к необоснованным придиркам, которые не имеют никакого отношения к эксплуатационным и эстетическим характеристикам смонтированного фасада.



Однако, это все в идеале. На деле ситуация более сложная и неоднозначная. В одном я убежден твердо – только тогда, когда и заказчик, и все остальные звенья, входящие в цепочку, осознают свою персональную ответственность, можно будет говорить о надежности вентилируемого фасада в целом.

– И какова наиболее частая причина аварий?

– Анализируя ту информацию, которая на сегодня имеется, можно сделать вывод, что большинство аварий произошло именно из-за некачественного монтажа, несоблюдения элементарных правил. В первую очередь это невыполнение мероприятий по компенсации температурных деформаций. Например, три года назад на 16-этажном административном здании почти в самом центре Москвы достаточно широко применяющаяся в Европе система

простояла пять лет, после чего по причине некачественного монтажа началось обрушение плит керамического гранита на уровне седьмого этажа. По заключению экспертизы, проведенной специалистами ЦНИИСК им. Кучеренко, все 8 тыс. м² фасада были демонтированы и заменены отечественной системой. Нетрудно представить себе возможные последствия некачественного монтажа, как с точки зрения безопасности людей, так и с точки зрения финансовых убытков.

На мой взгляд, один из способов это предотвратить – добиться от каждого монтажника хотя бы элементарного понимания физики работы вентилируемого фасада. Прораб может тысячу раз объяснить, КАК нужно монтировать, но если монтажник не поймет, ПОЧЕМУ нужно делать именно так, а не иначе, рано или поздно он для увеличения скорости монтажа и, соответственно, собственной заработной платы, может упростить технологию монтажа, перестав обращать внимание на некоторые важные нюансы, от которых напрямую зависит надежность фасадной системы.

– На какие моменты следует обратить внимание заказчику при выборе организации, осуществляющей монтаж?

– К сожалению, сейчас достаточно легко столкнуться с недобросовестными монтажными фирмами, относящимися к своей деятельности так, как будто они пришли на рынок на один день и их нисколько не заботит собственная репутация. Первый признак таких авантюристов – низкие по стоимости тендерные предложения, зачастую даже ниже себестоимости. Как правило, в подобных «заманчивых» предложениях могут быть не учтены многие существенные позиции: геоде-

зические и проектные работы, строительные подмости (леса, люльки), устройство различных примыканий, технологические отходы материалов, расход подконструкции взят с потолка, толщина утеплителя уменьшена относительно нормативной и т.д. А после заключения договора такой подрядчик начинает



Алексей Панкрушин,
ген. директор компании
«ДиатСпецМонтаж»:

В Питере, как и в других исторических городах, очень важно соблюдать законы гармонии при проведении строительства вблизи исторических памятников. Вне всякого сомнения, новые всевозможные материалы, используемые при системе навесных вентилируемых фасадов, если они гармонируют с традиционными историческими строительными материалами, не только не нарушают упомянутые законы, но и придадут старинным постройкам и памятникам, если угодно, новую жизнь.

Конструкционные дефекты (например, микротрещины элементов подконструкции, гальванические пары, повышенное водопоглощение материала облицовки, некачественное лакокрасочное покрытие или связующее в теплоизоляции и т.д.) обнаруживаются не сразу – такой фасад может прослужить долгие годы, прежде чем что-то случится.

под различными предлогами требовать выделения дополнительных средств. В итоге, заказчик получает то, за что заплатил, – ни нормального качества, ни договорных сроков, ни правильно оформленной документации он не увидит. Заказчик или генподрядчик (в зависимости от того, кто проводит тендер) заявляет, что его обманули, хотя обман был спровоцирован им самим по причине неграмотного проведения тендера. Зато потом с теми, кто так вот «обжегся», профессиональным монтажным фирмам проще иметь дело – сразу начинают ценить, когда просчитано все, до заклепки.

Вообще от заказчика сегодня очень многое зависит, поскольку определение «цинизма» при выборе оптимального соотношения «цена-качество» исключительно в его компетенции. Если заказчик не понимает в полной мере свою долю ответственности за безаварийную эксплуатацию фасада, подрядчику нужно иметь мужество отказаться от сомнительного объекта. Фирме, для которой название – это бренд, а не просто вывеска, репутация важнее.

– Сейчас очень много фирм занимается производством подконструкций и деталей фасадных систем – с вашей точки зрения, это хорошо или плохо?

– Я считаю такую ситуацию нормальным этапом развития этой отрасли рынка. Конечно, в том, что часто натываешься на полусырой продукт без полноценного технического сопровождения, хотя и по низким ценам, хорошего мало, но ничего не поделаешь. Через некоторое время наступит момент насыщения рынка, рентабельность существенно понизится, и компании, которые не смогут наладить системную работу по продвижению своей продукции (создание дилерской сети, грамотный маркетинг, собственные конструкторская, производственная и проектная базы, индивидуальная работа с крупными потребителями и т.д.), начнут сворачивать это направление своей деятельности.

– Как происходит сертификация НФС? Попадают ли подделки?

– На первый взгляд, тут вроде бы ничего нового – получение Технического свидетельства Росстроя является пропуском продукции на рынок. И как руководитель монтажной организации скажу: то, что

преимущественное положение перед Техническими свидетельствами Росстроя, но при этом в некоторых вопросах с ними не стыкуются. И мы уже столкнулись с подобной проблемой на объекте в Санкт-Петербурге, где нами была применена ветрогидрозащитная мембрана, разрешенная Росстроем к применению в системах вентилируемого фасада и имеющая соответствующее Техническое свидетельство. В то же время компания-проектировщик (она же поставщик подконструкции на данный объект) неожиданно отказалась включить в проект данный тип мембраны, ссылаясь на некую негативную информацию частного порядка о противопожарных характеристиках рассматриваемой мембраны. В итоге мы были вынуждены демонтировать ветрозащиту. В этой связи мы задали данной проектной организации два вопроса. Первый – почему молчали проектировщики, которые не раз бывали на объекте и прекрасно видели, какой тип мембраны мы монтируем. Второй – как в этих условиях быть монтажным и проектной организациям, особенно в регионах, которые опираются в своей работе на общедоступные нормативные документы, а не на некие кулуарные разговоры. Ни на один вопрос внятные ответы получить не удалось.

Что касается подделок под известные бренды, то, конечно, хотя и не часто, такое явление имеет место на рынке. Но качественных подделок я не встречал. То, что я видел, не выдерживало никакой критики, и отличить подделку от оригинала для профессионалов фасадного рынка не представляло большого труда.

– А каким испытаниям должны подвергаться основные элементы фасадных систем и, в частности, облицовочные материалы?

– Если говорить о комплексном подходе к испытаниям фасадных систем, наверное, эта тема отдельного разговора. Как уже говорилось, устройство вентилируемых фасадов – сравнительно молодое направление строительства и поэтому требует внимательного рассмотрения с точки зрения обеспечения прочностных характеристик, усталостной долговечности, теплофизики, коррозионной стойкости, пожаробезопасности, отработки технологии монтажа.

К сожалению, подавляющее большинство фирм, занимающихся производством фасадных систем, проводит лишь необходимый минимум испытаний. Более глубокими исследованиями, научными изысканиями в этом направлении занимаются единицы. Большинство же компаний даже не думает ни о каких научных исследованиях, предпочитая им какие-то домыслы, рассуждения на основе обрывочных знаний чуть ли не из школьного курса физики. Хотя вроде бы все ясно – если нужны достоверные данные, нужно провести соответствующие эксперименты и расчеты. Ведь при правильной подаче это и престиж фирмы поднимает, и в итоге положительно сказывается на продажах – потребитель видит серьезность подхода, что тут не просто «купи-продай».

Что касается облицовочных материалов, для нашей страны, в силу ее климатических особенностей, в первую очередь важна их морозостойкость. К счастью, проблем



происходит сейчас в Москве и других крупных городах, радуется. Государству удалось наладить относительный контроль над тем, из чего и как монтируют фасады, использование сертифицированных материалов в большинстве случаев стало нормой. Хочется отметить большую позитивную роль в этом процессе Ассоциации «АНФАС» и наиболее активных ее членов.

Между тем, компании-производители систем разрабатывают, а некоторые уже выпустили собственные стандарты организаций (СТО), которые, как они утверждают, опираясь на Закон о техническом регулировании №184-ФЗ, имеют



При грамотном подходе в вопросах расчета, проектирования, конструирования, технологии монтажа системы вентилируемого фасада вполне применимы в высотном строительстве. Однако анализ аварийных ситуаций показывает, что, как правило, они случались при применении в качестве облицовки штучных материалов, таких, например, как керамогранитные плиты.

здесь особых я не вижу, за исключением применения облицовочных плит из натурального камня (например, мрамор, травертин), которые имеют открытую пористую структуру и, соответственно большое водопоглощение, — они зачастую не проходят требуемые 150 циклов испытаний. В таких случаях необходимо принимать меры, уменьшающие пористость, использовать гидрофобизирующие составы.

– В чем плюсы и минусы различных НФС, исходя из практики?

– Наша компания работает с разными фасадными системами, с нержавеющими, алюминиевыми, оцинкованными, из разных ценовых диапазонов. Опыт наработан достаточный для того, чтобы сделать простой вывод: идеальных систем не бывает. У каждой системы свои плюсы и минусы. Зачастую плюсы тянут за собой минусы. Например, системы, использующие телескопические кронштейны, с одной стороны, значительно облегчают рихтовку кривизны стены, но с другой, могут дать значительную просадку от нагрузки при монтаже облицовочных материалов. В системах из нержавеющей и оцинкованных сталей из-за повышенной деформативности горизонтальных профилей могут возникнуть проблемы при монтаже тяжелых плит из натурального камня. В этом отношении предпочтительны более жесткие алюминиевые профили. Но при монтаже алюминиевых систем больше внимания требуется уделять мероприятиям по компенсации температурных деформаций и пожаробезопасности.

Тут хотелось бы высказаться по поводу высотного строительства. При грамотном подходе в вопросах расчета, проектирования, конструирования, технологии монтажа системы вентилируемого фасада вполне применимы в высотном строительстве. Однако анализ аварийных ситуаций пока-

зывает, что, как правило, они случались при применении в качестве облицовки штучных материалов, таких, например, как керамогранитные плиты. Мое личное мнение, по этой причине следует ограничить применение штучных облицовочных материалов в высотном строительстве.

– И напоследок – есть ли различия в требованиях к фасадным системам у заказчиков, проектировщиков и монтажных организаций?

– Требования у всех участников процесса одинаковые, по-разному расставлены акценты. Для заказчика, как правило, важна стоимость. К сожалению, понятие оптимизации стоимости некоторые заказчики заменяют понятием ее минимизации, что недопустимо. Для проектировщиков – полнота представленной технической документации, универсальность и проработанность системы, позволяющая без труда воплощать задумки архитектора. Для монтажных организаций на первом месте – технологичность систем. Сегодня, в условиях нехватки квалифицированных монтажных кадров, предпочтительны системы, простые в монтаже, с меньшим количеством технологических операций при сборке. Но в одном все участники процесса едины, основное требование к фасадным системам – их надежная безаварийная эксплуатация в течение всего срока службы здания, лицом которого является фасад. **КСИ**