

# 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 хронологиче-

ском 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 квадратных жилья, но в навесные фасады одето не так уж много домов. У нас 500 тыс. квадратных под навесными фасадами, у них — 200 тыс. 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 самая широкая 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 бренды-держатели в группе композитных фасадных материалов — ситуация не столь уж частая для регионального рынка.

«Можно сказать, что два года назад мы дебютировали в другой среде, — рассуждает Елена Киреева, директор компании «Авента» (официального дистрибьютора алюминиевых композитных панелей SIBALUX по Сибирскому федеральному округу). — Настолько все изменилось. 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 облачат. 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, — подчер-

кивает она, — тогда как во многих региональных центрах система пользовательской оценки еще дилетантская, по принципу «есть сертификат — вот и славно». 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 нет «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 «пересогласование» материалов, стремление упростить — настоящий бич новосибирского фасадного дизайнера, — сетует Елена Киреева. — В Мо-



Реконструкция здания управления ЗСЖД  
(г. Новосибирск, пр-т Димитрова, 8)



Пассажирский терминал аэропорта «Толмачево»  
(г. Новосибирск)

ске ни за что не изменишь материал, который архитектор прописал в проекте».

Впрочем эксперты видят причины проблемы не в нравах конкретных монтажных фирм, а на макро-уровне. «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 эта разница в «психологическом возрасте» дает себя знать. Думаю, расстановка приоритетов выправится по мере «взросления» новосибирского рынка».

Интересен опыт Ханты-Мансийска. Не переставая быть компактным городом, центр Югры превратился из «медвежьего угла» в настоящий полигон «малой» урба-

низации. О специфике тамошнего фасадного дизайна рассказал главный архитектор Ханты-Мансийского автономного округа Борис Вихорев.

— Объекты жилищного строительства мы стараемся делать в теплой цветовой гамме. Обычно это разные варианты охры. Общественные здания решаются, как правило, в более холодных тонах — сине-голубых, зеленоватых. В общем, приветствуется бодрая цветовая гамма: природный пейзаж у нас скупой, потому энергичная, позитивная палитра очень ценна. Поскольку город сравнительно невысокий, основная образная нагрузка ложится именно на пластик и цвет фасада. Структурное остекление только-только входит в моду, этот тренд в самом начале своего пути. Но, думаю, в ближайшее время этот прием будет развиваться достаточно активно. Цветотекстурное решение крупных доминантных зданий мы определяем, исходя из вопросов общей композиции. Они здесь имеют очень большое значение. Наша градостроительная ситуация несколько иная, нежели в Новосибирске. Если в Новосибирске здания повышенной этажности размещаются чаще всего среди уже существующей застройки, и к ним поэтому относятся как к объектам, которые нужно выделить всеми имеющимися средствами, то в Ханты-Мансийске идет планомерная застройка, доминантное здание возникает вместе с окружающим его кварталом, потому фасадный дизайн его решается в общем контексте квартала. Наверное, у нас в городе больше композиционного пространства, он выглядит в большей мере чистым листом. Мы стараемся делать не штучные объекты, а создавать большие пласты городской ткани, выполненные по единому замыслу.

Специфика нашего округа в том, что почти сразу сформировалась ориентация на высокотехнологичные материалы. Возможно, это оттого, что за навесные фасады мы взялись позже крупных городов. Приоритет отдается алюмокомпозитным панелям.

Итак, архитектурная эволюция идет — иногда «спотыкается», конечно, но не останавливается. И движение это стимулирует рынок. И этот растущий рынок сейчас живет ожиданием законодательной самоорганизации. ●

**Игорь СМОЛЬНИКОВ**



Бизнес-центр «Кобра» (г. Новосибирск, пр-т Димитрова, 4/1)

ООО «Бийский завод стеклопластиков»

ЭФФЕКТИВНОЕ  
КРЕПЛЕНИЕ  
ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ

**Дюбель фасадный ДС-2 «Бийск»**

Дюбель фасадный предназначен для крепления теплоизоляционных материалов в различных фасадных системах. Универсальность дюбеля ДС-2 «Бийск» позволяет использовать его с любой толщиной теплоизоляции. При мягких утеплителях используется расширительная шайба диаметром 100мм.

**Преимущества дюбеля ДС-2 «Бийск»:**

- ✓ **низкая теплопроводность** (обеспечивает максимальную эффективность теплоизоляционной системы)
- ✓ **срок эксплуатации более 50 лет** (за счет химической стойкости и высокой прочности всех элементов)
- ✓ **широкий размерный ряд** (под любую толщину теплоизоляции)

— на правах рекламы —

**Техническая поддержка:**

- ✓ **утвержденная методика по расчету количества крепежа на квадратный метр**

ПРОДУКЦИЯ ИМЕЕТ  
ТЕХНИЧЕСКОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО  
РОССТРОЯ ТС -2166-08

Алтайский край, г. Бийск  
тел./факс: (3854) 34-74-74, 34-07-84  
e-mail: spa@bzs.ru  
**www.bzs.ru**