



Фото ОАО «Укрстальконструкция»

СТОИМОСТНЫЕ ПЕРИПЕТИИ БМЗ

Ценовые ориентиры в сегменте БМЗ довольно размытые, так как зависят от многих факторов, влияющих на конечную стоимость возведения объекта. Во время предварительных расчетов затрат на строительство быстромонтируемого здания, заказчик, что естественно, пытается найти способ сэкономить собственные средства. Эксперты хоть и не одобряют такой подход, но все же не исключают возможности удешевить проект, не снижая качественных и эксплуатационных характеристик готового объекта.

ПОПЫТКА СОРИЕНТИРОВАТЬСЯ

Стоимость комплекта БМЗ, по словам специалистов, зависит от множества факторов: конструктивных решений; климатических и технологических нагрузок, воздействующих на здание; типа комплекующих, коммуникаций; требований к теплоизоляции стен, кровли и т. д.

Дмитрий Якубовский, начальник отдела маркетинга ОАО «Укрстальконструкция», называет следующие стоимостные ориентиры для зданий, возводимых по технологии металлокаркасного БМЗ:

- логистические комплексы (склады) «под ключ» – \$600–900 за 1 м²;
- торгово-развлекательные и офисные комплексы «под ключ» – \$1200–2 000 за 1 м²;
- несущий каркас и ограждающие конструкции – около \$160 за 1 м².

Специалист отмечает, что уровень цен указан по состоянию на июнь 2007 г. Три-четыре месяца назад цены были ниже на 3–7%; а удорожание объектов произошло в связи с ростом стоимости строительных материалов, в том числе металла.

Вообще предварительно определить стоимость БМЗ очень сложно, так как, по заверениям специалистов, цена готового здания, кроме указанных факторов, зависит и от его архитектурных особенностей, а также фактических размеров.

«На стоимость объекта влияют, прежде всего, его площадь и высотность, – рассказывает **Константин Иванов, директор ООО «Ллентаб»**, – С увеличением площади БМЗ цена квадратного метра снижается, но чем больше высота здания, тем эта стоимость выше, так как увеличиваются ветровые нагрузки, что требует дополнительного усиления конструкции. Учитывая тот факт, что общая площадь БМЗ может составлять от 600 до нескольких десятков тысяч квадратных метров, ценовой диапазон таких конструкций довольно широкий: от \$150 до 350 за 1 м². Часто легче рассчитать стоимость не квадратного метра, а общую стоимость готового здания».

Очень сильно отличаются в плане цены, по словам **Александра Мартынюка, к.т.н., официального представителя Zeman Bauelemente GmbH в Украине**, объекты с различными видами отделки. Самыми дорогими считаются здания с остекленными или алюминиевыми фасадами. Цена такого фасада, как отмечает специалист, может составлять половину стоимости всего здания. Кроме того, данные фасады требуют особых конструкций каркасов, специальных креплений и т. д.

Стоимость каркасов тоже может отличаться. Сегодня используются три основных вида металлических каркасов: двутавровые балки, решетчатые фермы и SIN-балки. «Двутавровые

балки (катаные или сварные) отличаются большим весом каркаса (40–70 кг/м²), но невысокой стоимостью (7–7,5 тыс. грн/т), – комментирует **Александр Мартынюк**. – Решетчатые прогоны легче (25–50 кг/м²), но дороже (8–12 тыс. грн/т). Кроме того, ручное производство отрицательно сказывается на качестве и сроках изготовления.

Монтаж решетчатых ферм дороже из-за нестабильности конструкции и необходимости использования дополнительных подъемно-транспортных механизмов. Симбиозом решетчатых ферм и сварных двутавров стала SIN-балка (гофробалка). За счет синусоидальности, средняя полка балки при-

обретает дополнительную устойчивость и может быть выполнена из 2–3-миллиметрового листа. Это позволяет снизить вес конструкции до уровня решетчатых ферм (25–50 кг/м²), полностью автоматизировать производство, получив при этом минимальные сроки изготовления (около 1 м/мин) и максимальное качество. Стоимость SIN-балки украинских производителей – около 8–8,5 тыс. грн/т.

По информации **Владимира Карцева, начальника отдела маркетинга компании «Металлист»**, стоимость БМЗ может варьироваться в пределах 150–300 грн за 1 м² металлоконструкций, либо \$150 за 1 м² готового здания.

Завод «ПРОМСТАН»

Миколаїв (0512) 58-17-17

E-mail: zavod@promstan.com.ua
www.promstan.com.ua

Будуємо
Мобільно
З аощадливо



ДЕШЕВО



ШВИДКО

Київ (044) 451-58-85
Одеса (048) 728-43-49
Херсон (0552) 32-21-99
Донецьк (062) 345-15-30
Кривий Ріг (0564) 71-87-01
Кіровоград (0522) 35-20-26
Сімферополь (067) 650-84-26
Дніпропетровськ (056) 373-87-60



Фото С.С. Кристальникова

Общая стоимость комплектных БМЗ, по словам **Ивана Безлепкина, руководителя отдела развития компании «АЗБИ»**, зависит в первую очередь от цены металла и материалов, входящих в комплект здания. «Если говорить, к примеру, о теплозвукоизоляции, — комментирует специалист, — то необходимо от-

метить, что общий рост цен на данные материалы находится на уровне примерно 15%. Основной причиной увеличения стоимости теплозвукоизоляторов в 2007 году стало введение новых строительных норм и правил, которые предусматривают в частности повышение расчетных снеговых и ветровых нагрузок».

Все факторы, определяющие стоимость строительства 1 м² каркасного БМЗ, как отмечает Дмитрий Якубовский, можно объединить в несколько групп:

1) факторы, влияющие на стоимость изготовления необходимых металлоконструкций и их монтажа:

- назначение объекта — определяет особенности конструкций каркаса и ограждающих конструкций;
- объемно-планировочные решения здания (высота, пролеты, размеры объекта, сложность архитектурного решения);
- технологические нагрузки, передаваемые непосредственно на каркас объекта (климатические нагрузки в пределах региона одинаковы);
- стоимость металла;
- способы антикоррозионной защиты металлоконструкций;
- требования по огнезащите конструкций здания — необходимость мероприятий, повышающих огнестойкость конструкций;
- вид применяемых материалов и отделочных работ по ценовым категориям (дорогие/средние/экономкласс);
- наличие в ограждающих конструкциях дверных и оконных проемов, специальных погрузочно-разгрузочных устройств (доквеллеры, докшелтеры);
- уровень инженерного оснащения здания (эскалаторы, лифты, травилаторы, холодильные установки и т. д.);

КСТАТИ:

«При выборе поставщика зданий, — советует **Марина Доровская, директор по маркетингу ИСК «Каркас»**, — в первую очередь следует обратить внимание на такие факторы:

- опыт работы компании на рынке БМЗ;
- количество и качество ранее реализованных проектов;
- история технологии строительства, состояние зданий, построенных пять-десять лет назад;
- сроки производства, поставки и монтажа;
- выполнение взятых на себя обязательств;
- отзывы реальных клиентов компании;
- услуги компании (помощь в оформлении проектной документации, монтаж, авторский надзор, послепроектное обслуживание здания, консультации по оформлению инвестиций и др.);
- комплектность поставки (все материалы в комплекте, все узлы продуманы, элементы здания согласованы);
- индивидуальный подход — возможность построить здание любых размеров, установить требуемый заказчиком свободный пролет между колоннами (от 10 до 100 м)».

2) имиджевые факторы:

• бренд поставщика металлоконструкций и генподрядчика.

Если разбить всю структуру инвестиций на определенные виды работ, то, по словам Владимира Карцева, получится следующая схема:

- проектировка зданий — 5-10 %;
- изготовление металлических конструкций — 10-20 %;
- монтажные работы — 20-30 %;
- строительные работы — 30-40 %.

УСЛОВНОЕ СЕГМЕНТИРОВАНИЕ

Говоря о ценовых категориях, следует отметить, что группирование по сегментам является достаточно условным, поскольку, как отмечают эксперты, рынок окончательно не сформирован и четкие критерии классификации пока не определены. По сути, премиум-цена должна подразумевать высокое качество и дополнительные выгоды для клиента, а низкая стоимость соответствует материалам и конструкциям стандартного качества в простейшем исполнении.

При разделе операторов исключительно по уровню цен, по словам Дмитрия Якубовского, в премиум-сегмент попадут поставщики конструкций европейского производства («Каркас», «Линдаб», панели Рагос); в средний сегмент — крупные украинские компании и некоторые европейские производители с демократичным ценообразованием («Укрстальконструкция», «Руукки» и др.). Наиболее дешевые конструкции предлагают заводы, расположенные в регионах Украины, особенно в небольших городках.

Не стоит забывать, что, останавливая свой выбор на дешевых конструкциях, заказчик рискует столкнуться с проблемами срыва сроков поставки, а также с низким качеством материалов.

«По нашему мнению, сегодня на рынке существует два вида предложений быстромонтируемых зданий из металлокон-

БУДІВЛІ ДЛЯ ВАШОГО БІЗНЕСУ!

ПОТРІБНА БУДІВЛЯ?

КАРКАС®
ІНЖЕНЕРНО-БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ



ДОВІР БУДІВНИЦТВО ЕКСПЕРТАМ

м. Київ, вул. Глибочицька, 44
тел./факс: (044) 492-94-94
www.karkas.ua



струкций, — отмечает Иван Безлепкин. — Первое, которое можно считать наиболее качественным, продуманным, экономичным и удобным, — это полнокомплектные быстромонтируемые здания. Второе — некомплектные БМЗ».

Кроме того, как отмечает специалист, на сегодняшний день бытует мнение, что стоимость полнокомплектных БМЗ значительно выше, в сравнении с некомплектными быстромонтируемыми зданиями. На самом деле, на стадии коммерческих предложений это может быть действительно так. В последствии, если рассматривать строительство в комплексе, то заказчик при некомплектном подходе доплачивает за неко-

торые доработки, а также неучтенные материалы. В итоге общая сумма затрат на возведение такого объекта практически не отличается от стоимости полноценного комплектного здания.

Полнокомплектные БМЗ европейского производства специалисты условно относят к премиум-сегменту, так как, кроме высокого качества, заказчик получает и такие дополнительные выгоды, как удобство монтажа, обслуживания, дальнейшей эксплуатации.

Еще раз напомним, что ценовое и качественное сегментирование носит некий условный характер, ведь крупные украинские компании уже отлично зарекомендовали себя как производители

Швидка поставка від ідеї до втілення з меншими ризиками.

Модульні будівлі від Ruukki дозволяють будувати швидко, надійно та економічно. Ruukki пропонує комплексний пакет послуг: проектування, виготовлення і поставку всіх необхідних матеріалів та комплектуючих, шеф — монтаж.

☎ 201-45-45 • www.ruukki.com



RUUKKI
more with metals

ШВИДКОМОНТОВАНІ БУДІВЛІ

СКЛАДИ

ВИРОБНИЦТВА

ТОРГІВЛЯ

АВТОСАЛОНИ

КОНСУЛЬТАЦІЇ ПРОЕКТУВАННЯ ПОСТАВКА МОНТАЖ СЕРВІС

ТОВ АЗБІ: РН, АА №768011 від 08.04.04р

м. Київ, пр-т. Ак. Паладіна, 32, оф.402
тел./факс: (044) 537-35-01, 451-87-51
E-mail: info@azbi.com.ua

www.azbi.com.ua



БМЗ, и их продукция лишь немногим уступает зарубежным конструкциям.

**КОМПЛЕКСНОСТЬ:
ВЫГОДА НАЛИЦО**

Многие организации-заказчики обращаются к производителям БМЗ с предложением возведения объекта «под ключ». Но насколько выгоден и удобен подобный подход?

«Данная услуга оплачивается заказчиком, — отмечает Дмитрий Якубовский, — поэтому в денежном измерении стоимость такого проекта может оказаться немного выше по сравнению с самостоятельной организацией процесса строи-

тельства. Однако сотрудничество с одной компанией-поставщиком избавляет клиента от головной боли, связанной с отбором и оценкой субподрядчиков, организацией строительства, поддержания контактов с десятком компаний, обеспечения своевременности поставок и решения проблем, которые возникают при заказе материалов у различных производителей. Кроме того, минимизируются риски заказчика на этапе преддоговорной проработки проекта, так как существует возможность зафиксировать твердые цены и нивелировать риск удорожания применяемых строительных материалов».

Специалист также отмечает, что если учесть экономию времени сотрудников

компании-заказчика, а также высокий профессионализм, знание рынка и опыт сотрудников генподрядной организации, то договорные отношения с единым подрядчиком могут оказаться для заказчика экономически более выгодными, особенно если в штате последнего нет отдела капитального строительства.

При поставке из одних рук, как отмечает Александр Мартынюк, подорожания обычно не происходит, но существенно упрощаются вопросы согласования отдельных элементов объекта и увязка их в общем проекте. Другое дело, когда заказчик сам является производителем каких-то материалов (что тоже возможно) и хочет их использовать при возведении объекта.

Одним из важнейших моментов при возведении БМЗ, по словам специалистов, является получение заказчиком гарантии на выполненный объект. Так как кто-то должен нести ответственность за качество функционирования здания, сотрудничество с одной компанией-поставщиком — наиболее удобный вариант для заказчика.

«Не так убыточен ремонт здания, как остановка происходящих внутри него производственных процессов, — комментирует Константин Иванов. — Когда заказчик покупает и материалы, и монтаж у одной компании, он получает все необходимые гарантии, что исключат излишнюю бумажную волокиту и затягивание ремонтных работ в случае проблем с эксплуатацией здания, возникших по вине застройщика. Даже если это и не удешевляет проект, то дает необходимую уверенность в компенсации затрат, связанных с некачественным функционированием здания».

Кроме того, по словам специалиста, в случае единого поставщика стоимость проекта более точная, так как затраты одной компании учесть легче, чем нескольких.

«Преимущество при возведении объекта «под ключ» заключается в передаче генеральному подрядчику ответственности за качество выполняемых работ, сроков сдачи объекта, — комментирует Владимир Карцев. — Генподрядчик в свою очередь берет на себя обязательства по контролю над заводом-изготовителем металлических конструкций, монтажной организацией, строительной организацией, и в конечном итоге, помогает получить заказчику всевозможные разрешительные документы на объект».

Эксперты отмечают: основными заказчиками комплексных решений выступают крупные украинские и иностранные инвесторы, которые предъявляют более высокие требования к качеству поставляемой продукции и срокам строительства.

«Компании, работающие на рынке не один год, вкладывают средства в новые разработки и профессиональную подготовку кадров, — комментирует Марина Доровская, директор по маркетингу ИСК «Каркас». — Это позволяет избежать ошибок как в процессе проектирования, так и на стадии монтажа объекта. Не имея достаточного опыта, начинающие производители БМЗ ищут, как правило, более простые, без сложных элементов сопряжения, решения зданий. Опытные же производители выполняют проектирование и монтаж любой сложности. Технология современных быстровозводимых зданий, несмотря на кажущуюся простоту, достаточно наукоемкая. Поэтому высокий профессионализм специалистов — это необходимость, причем на всех этапах: от проектирования и изготовления БМЗ до монтажа на строительной площадке».

Ведущих производителей быстромонтируемых конструкций, по словам специалистов, отличает комплексный подход к изготовлению БМЗ, системность конструкции на всех уровнях. Кроме экономии времени и денег заказчика, такой подход обеспечивает компании-изготовителю успешное продвижение на рынке.

ЭКОНОМИТЬ НЕЛЬЗЯ, НО...

Заказчик БМЗ, что вполне естественно для любого потребителя, пытается по возможности удешевить проект возведения здания. Специалисты утверждают, что такая практика очень часто приводит к негативным последствиям, но все же есть моменты, когда экономия разумна и оправдана.



ВЫГОТОВАНО В ШВЕДІ

**ШВИДКОМОНТОВАНИ
СТАЛІ БУДІВЛІ**





5000 БУДІВЕЛЬ В ЄВРОПІ

ТОВ «Лентаб»
тел.: (044) 391 03 43, факс: 391-03-40

info@lentab.com.ua
www.lentab.com.ua





ЗАВОД МЕТАЛІСЬКИХ КОНСТРУКЦІЙ

МЕТАЛОКОНСТРУКЦІЇ
для торгових центрів, супермаркетів, кінотеатрів,
спортивних центрів, учбових закладів,
павільонів, складських приміщень, АЗС



Якість, яка робить Ваш бізнес сильнішим!

м. Київ, вул.Лебединська, 4
тел.: (044) 537-28-25, 413-65-65
e-mail: karcev@metallist.kiev.ua



- обеспечение технологичности изготовления конструкций, а также их монтажа;
- комплектация материалами, доступными на рынке Украины;
- минимизация металлоемкости.

Кроме этого, распространенной практикой, по словам экспертов, являлось привлечение на монтажные работы более дешевой рабочей силы низкой квалификации. Однако, как отмечает Константин Иванов, сейчас в нашей стране резко увеличилась потребительская культура, и теперь заказчик просто не купит у компании здание без профессиональных услуг по монтажу.

Еще одно направление снижения стоимости – использование более дешевых комплектующих: часто окна, ворота, двери и т. д. покупаются отдельно. Специалисты утверждают, что это существенно не влияет на эксплуатацию здания в целом, а также на срок его службы.

Экономия за счет более дешевых строительных материалов, как правило, сопряжена с ухудшением технико-эксплуатационных характеристик объекта. Целесообразность такого удешевления следует оценивать с точки зрения целей, которые стоят перед заказчиком, и назначения объекта.

По словам Дмитрия Якубовского, если говорить не собственно о строительных

работах, а об оснащении здания машинами и механизмами, связанными с функциональным назначением объекта, то стоимость такого инженерного оборудования может на порядок превышать стоимость самого здания (холодильные машины, системы кондиционирования, отопления, сигнализации, технологическое оборудование, лифты, травалаторы, грузоподъемное оборудование и т. д.). Соответственно, экономия на строительных материалах не сильно отразится на общей стоимости готового объекта.

«Многие производители легкомысленно относятся к качеству покраски и подготовки под покраску несущих кон-

ШВИДКОМОНТОВАНІ БУДІВЛІ КАРКАСНОГО ТИПУ „ПІД КЛЮЧ“ :

ЛОГІСТИЧНІ ТА СКЛАДСЬКІ КОМПЛЕКСИ **ПРОМИСЛОВІ ПІДПРИЄМСТВА**

ТОРГІВЕЛЬНІ ОБ'ЄКТИ **СПОРТИВНІ ТА ВИДОВИЩНІ СПОРУДИ**

WWW.STEELWORK.COM.UA

лицензія № 1005796 від 4 жовтня 2005 р., видана ДУКА, наказ № 136-л

струкцій, – рассказывает Александр Мартынюк. – Не у многих компаний есть камеры дробеструйной обработки. А ведь дробеструить необходимо не только перед покраской, но и перед сваркой. Без этого и сварные швы, и покрытия через некоторое время начинают разрушаться. Сэкономить на дробеструйной обработке много нельзя (около 500 грн/т), но без этого долговечность конструкций сильно страдает.

По словам специалистов, категорически нельзя экономить на фундаментах и несущих конструкциях, так как их практически невозможно изменить и исправить после сдачи объекта. Эти

части здания должны быть максимально качественными.

Не рекомендуется экономить на металле (толщине и выборе связующих элементов: сварка, болтовые соединения) и его защитном покрытии (грунтовка, покраска), так как его отсутствие либо использование материала, не отвечающего проектным требованиям, может привести к преждевременной коррозии и, следовательно, износу металла.

Уменьшить расходы, как отмечает Дмитрий Якубовский, можно также на стоимости услуг по генподряду при условии создания заказчиком службы капитального строительства (ОКС – отдел кап-

строительства), которая сможет организовать работы по генподряду.

Удешевить проект, по мнению Александра Мартынюка, можно, если заранее согласовать интересы строителя, поставщика оборудования и инвестора. Дороже всего, как утверждает эксперт, обходятся перестройки, внесения изменений в уже утвержденный проект, остановки строительства, связанные с задержками финансирования. Самое обидное, что при достаточной коммуникабельности этих затрат почти всегда можно было избежать.

Евгений Рудих



www.UNECPOR.com
UNITED ECONOMICS PORTAL

ОБ'ЄДНАНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПОРТАЛ

- Специалізована аналітична інформація та новини ринків фінансів, торгівлі, нерухомості, будівництва
- Професійне і неупереджене висвітлення бізнес-процесів економічного простору України
- Оперативна, достовірна інформація з перших рук
- Розширені можливості пошуку інформації

ФІНАНСИ **НЕРУХОМІСТЬ**

ТОРГІВЛЯ **БУДІВНИЦТВО**