ПЕЧАТНОЕ ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ЕЖЕКВАРТАЛЬНОЕ ИЗДАНИЕ

Ноябрь 2007
№ 1

ПОД ОДНОЙ КРЫШЕЙ

АРХИТЕКТУРА СТРОИТЕЛЬСТВО ДИЗАЙН

RUFLEX
СОВЕРШЕННАЯ КРОВЛЯ

ТЕМА НОМЕРА

ТЕНДЕНЦИИ КОТЕДЖНЫХ ЗАСТРОЕК В 2007 году

Цифры и факты загородной недвижимости Подмосковья (стр.1)

Мечты сбываются, переезжаем за город! (стр.1)

Какой "кровельный убор" подходит Вашей крыше? Давайте подберем... (стр.1)

Чем укрыть крышу? рекомендации эксперта. (стр.1)

Слагаемые успеха в бизнесе и семье. (стр.1)

Таунхаус по-русски (стр.17)

ОТ РЕДАКЦИИ

Не так давно у нас было шумное застолье по поводу новоселья друга: он построил дом. Наверное, именно о таком доме, продуманном до мельчайших подробностей, мечтает каждая семья. Но не каждый предвидит заранее и знает, как на самом деле сложно добиться этой цели.

Идея создать газету для «непрофессионалов» возникла, когда мой друг обратился с просьбой проконсультировать его по вопросам кровли. Мне стало понятно, что в том огромном объеме рекламной и технической информации по этой теме обычные потребители теряют надежду самостоятельно разобраться в этом вопросе. Прежде всего, им интересна реальная картина рынка кровельных материалов и тех областей, где они применяются.

С каждым годом кровельный, строительный и другие рынки все стремительнее развиваются, а потребителю становится все сложнее разобраться во всем многообразии предоставляемых товаров и услуг. Именно желание предоставить максимально развернутую и достоверную информацию о существующих производителях, о новых технологиях и материалах, о направлениях и тенденциях, которые существуют сейчас и которые будут актуальны в будущем, стало нашим стимулом в подготовке газеты «Под одной крышей».

Наша задача свести к минимуму ошибки, которые зачастую обходятся в круглую сумму и в потерянное драгоценное время. Мы искренне надеемся, что газета «Под одной крышей» станет для Вас хорошим помощником и проводником на пути к красивым домам и надежным крышам!

С наилучшими пожеланиями Вам и Вашему дому!

Главный редактор газеты «Под одной крышей»
Гученко Анастасия

Редакция:
Журналисты-аналитики:
Елена Соломина
Юлия Максименко
Директор по рекламе:
Евгений Вершинин
Разработка дизайна, верстка:
Pr-агенство “Media-Act“
Реклама:
По вопросам размещения рекламы обращаться:
e-mail: vershinin@diana.ru
тел.: (495) 424-75-97
факс: (495) 424-75-97
моб.: 8-916-312-63-25
моб.: 8-916-454-61-18

Подготовка материалов для этого номера проводилась при поддержке специалистов бренд-группы “Руфлекс”

Редакция не несет ответственности за содержание и достоверность рекламных материалов.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Перепечатка опубликованных материалов возможна только с письменного разрешения редакции. Опечатано в типографии “Апропринт“, тираж 999 экз.

7-я Международная специализированная выставка ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ / HOLZHAUS 2007

Всё от проектирования до готового к проживанию деревянного дома с 8 по 11 ноября 2007 года в международном выставочном центре «Крокус Экспо».

Выставка **ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ / HOLZHAUS** стала в 2003 году первым в России самостоятельным проектом, посвященным производству и строительству домов из дерева и сразу заявила о себе, как о перспективном проекте. Стремительно набирая темп, выставка ежегодно увеличивает число ее участников, российских и зарубеж-ных лидеров деревянного домостроения предоставляя уникальную возможность наладить взаимовыгодные связи между фирмами-застройщиками элитных домов и все более растущим числом заказчиков и специалистов!

В рамках выставки **ДЕРЕВЯННОЕ ДОМОСТРОЕНИЕ / HOLZHAUS** ведущие строители, производители строительных материалов и архитекторы проводят бесплатные консультации посетителей по вопросам проектирования и строительства Вашего загородного дома. В выставке так же принимают участие производители кровель. Вы сможете подробно ознакомиться с новыми технологиями, коллекциями кровельных материалов. Получить полную информацию о материалах и комплектующих, используемых при строительстве и отделке этого неотъемлемого элемента надежного дома.

Более подробно о выставке Вы можете узнать на официальном сайте - http://www.holzhaus.ru/

Новая коллекция черепицы RUFLEX от завода Katepal OY!

Завод Katepal OY сделал очередной шаг в разработке нестандартных форм гибкой черепицы. В сентябре 2007 года была произведена пробная партия новой коллекции **RUFLEX Super Foxy**. Яркое отличие коллекции **Super Foxy** от других форм - плавность линий и оригинальный волнистый профиль. Это идеальный вариант для людей со вкусом, выбирающих классические цвета в сочетании с необычной вытянутой формой черепицы.

Коллекция **Super Foxy** скоро будет представлена на российском рынке в пяти цветовых вариантах: красный, зеленый, коричневый, серый и черный.

Планируете инвестировать в загородную недвижимость? Обратите внимание!

Доля инвестиционных сделок на загородном рынке коттеджей достигает 25-30%:

• **15% коттеджей покупается с целью получения дополнительной прибыли** после перепродажи, к ним относятся готовые объекты и новостройки.

• **15% составляют вложения** в имеющиеся строения с целью создания нового продукта.

• **60% коттеджей покупается с целью капитализации** собственных средств.

Для инвесторов на сегодня востребованы объекты всех направлений Московской области, но в разных ценовых сегментах. Восточные и южные направления более свободны от конкуренции для массового строительства, а готовые объекты, расположенные на этих направлениях, привлекают с точки зрения стоимости. Вкладывая средства в недвижимость на западных направлениях, необходимо максимально точно определять долю желаемой прибыли.

При инвестировании в загородную недвижимость важно изначально точно определить характер проекта и рассчитать объем необходимых средств. С точки зрения долгосрочных инвестиций, выгодно приобретать участок для последующего строительства. Однако при строительстве надо быть аккуратнее, строить нужно не то, что нравится, а то, что будет востребовано на рынке через определенный интервал времени.

Рынок загородной недвижимости

По данным холдинга «Миэль» во 2-ом квартале 2007 года **средняя удельная цена** предложения загородных домовладений в Московской области составила 1947 $/кв. м., что **на 0,6% больше**, чем в первом квартале (1935$/кв. м)

Количество предложений во 2-ом квартале 2007 года относительно 1-ого квартала **увеличилось на 42,8 %** (с 10,1 тыс. до 14,5 тыс. объектов). По сравнению с тем же периодом 2006 года (2 квартал 2006 года) на рынок вышло на 7% больше предложений.

С точки зрения **удаленности от МКАД** в структуре предложения продолжают преобладать объекты в 16-30 км зоне (34,2%). Растет доля домовладений расположенных на удалении 61-100 км. (11,7%).

Самым дорогим направлением загородной недвижимости остается **Рублево-Успенское направление** – 4128 $/кв. м. **Самые низкие цены** зафиксированы **на Рязанском** (1368 $/кв. м) и **Горьковском** (1459 $/кв. м) направлениях.

Высокие цены на жилье в Москве заставили многих потенциальных покупателей обратить внимание на рынок загородной недвижимости. В отличие от нестабильных цен на квартиры в Мо-скве, цены на загородную недвижимость планомерно и неуклонно растут начиная с 2000 года. За последний год цена квадратного метра загородного коттеджа выросла на 36%. И причин для снижения стоимости на этом сегменте рынка в обозримом будущем не предвидится, что позволяет считать загородную недвижимость выгодным объектом вложения капитала.

Динамика рынка загородной недвижимости

Рынок загородной недвижимости Подмосковья развивается высокими темпами. Так за послед-ние 7 лет объем рынка загородной недвижимости Подмосковья вырос с $3 млрд. до $14 млрд . По словам специалистов компании «МИЭЛЬ – Загородная недвижимость», рынок продолжает расти, и к 2012 году может увеличиться втрое и достичь отметки в $50 млрд.

В 2007 году строится на 35 поселков больше, по сравнению с 2006 годом, причем расширяется география строительства – осваиваются новые направления и более отдаленные от МКАД территории. За год существенно увеличилось и количество операторов этого сегмента рынка. Число работающих компаний выросло на 37% - со 110 до 151.

Учитывая заявленные проекты и проекты, находящиеся в стадии согласования, 2008 год должен стать пиковым относительно последних нескольких лет по числу новых поселков. На конец I полугодия 2007 года в стадии первичных продаж находилось 225 поселков, из них таунхаусы предлагаются в 43 поселках, что на 28% меньше, чем на конец первого полугодия 2006 года.

В первом полугодии 2007 года цены на загородную недвижимость выросли на 31,6%, а если брать в расчет объекты в пределах 15 км от МКАД – на 43%. Стоимость квадратного метра в ближнем Подмосковье колеблется от $3628 до $4875 в зависимости от направления – это не-намного ниже, чем в столице. Правда, рынок «загородки» гораздо менее однороден и динамика цен зависит от многих факторов.

Ценообразование коттеджных поселков

Определяющими факторами ценообразования коттеджных поселков являются:

1. стоимость земельного участка (как правило, зависит от расположения (шоссе, расстояние от МКАД)
2. наличие коммуникаций (какие коммуникации и как далеко необходимо провести)
3. наличие хороших подъездных путей (нужно ли строить дороги)
4. класса строящегося поселка (элитный, бизнес, эконом)
5. типа строящегося поселка (поселок с внутренней инфраструктурой, без нее и т.д.; посе-лок в котором продаются только готовые коттеджи, земля с подрядом, только земля и т.д.)
6. в ситуации, когда застройщик продает готовые дома или землю с подрядом, то себе-стоимость строительства также зависит от проектов домов (материалы, проекты)

Если рассматривать структуру новых проектов по классу, то половина вышедших в первом полугодии поселков относятся к сегменту бизнес-класса, 31% от всего объема проектов приходятся на поселки эконом-класа.

Разброс цен на дома в коттеджных поселках очень широк. Цены на коттеджи разного класса на разных направлениях разные.

Если говорить в среднем, то такие: см. таблицу 1.

Можно дифференцировать стоимость коттеджа в зависимости от выбранного направле-ния в Подмосковье. Во многом престижность направления выражается стоимостью участков земли под индивидуальное строительство. Самыми дорогими направлениями считаются Рублевское, Новорижское и Минское, к наиболее экономичному можно отнести Казанское, Нижегородское и Щелковское направления.

агентства KWAY, за последние пять лет подмосковная земля подорожала в среднем на 262%.

Основной тенденцией на рынке загородных участков является интенсивный рост цен на наиболее «дешевые» земельные участки.

Так, лидером роста пятилетки стали земельные участки, расположенные в 30 км от МКАДа: Дмитровскому шоссе, Каширское шоссе, Ленинградское шоссе. Что касается динамики за последний год, то она более чем привлекательна: наибольший рост показали Нижегородское шоссе, где сотка выросла на 150%, Ленинградское – 142% и Казанское – 135%.

Эксперты рынка сходятся во мнении, что наиболее популярными направлениями сейчас являются Рублево-Успенское, Новорижское, Дмитровское, Калужское, где сосредоточены инте-ресы сильных игроков рынка.

В структуре количества предложений загородных домовладений по направлениям лиди-рующее место занимает Рижское направление. 22% от общего объема предложений представлено именно здесь. Второе место за Киевским направлением, на третьем месте – Мин-ское.

За первое полугодие 2007 года

Подводя итог вышесказанному, можно говорить о том, что нынешние условия располагают к активному развитию рынка загородной недвижимости и говорить о насыщении рынка загород-ной недвижимости говорить еще рано. Аналитики сходятся во мнении, что подмосковная заго-родная недвижимость более стабильна в плане систематического прироста стоимости. Столич-ный рынок сегодня уперся в свой ценовой потолок, а московские квартиры, которые соответст-вуют по классу загородным коттеджам, уже достигли цен на уровне $ 5–7 тыс. за кв. м. бизнес и премиум класса. В то же время аналогичный загородный кв. метр стоит $ 3,3 тыс., и это остав-ляет ему потенциал для дальнейшего роста.

Класс поселка	Типичные размеры коттеджей (в среднем)	Типичные размеры участков	Интегральная цена (дом + участок)	Цена дома $/кв.м.
"Эконом"	100 - 250	10 - 20	100.000 - 500.000 $	600 - 1800 $/кв.м.
"Бизнес"	220 - 500	15 - 30	500.000 - 1.000.000 $	1600 - 3000 $/кв.м.
"Элитные"	350 - 1000	20 - 50	1.000.000 - 2.000.000 $	2000 - 6000 $/кв.м.

Таблица 1

ЖИТЬ ЗА ГОРОДОМ - ХОРОШО! А ХОРОШО ЖИТЬ ЗА ГОРОДОМ – ЕЩЕ ЛУЧШЕ!

О новостях, тенденциях спроса и развития рынка таунхаусов в России мы попросили рассказать Владимира Яхонтова, заместителя генерального директора компании «МИЭЛЬ - Загородная недвижимость».

Последние несколько лет мы наблюдаем за тем, насколько быстрыми темпами развивается рынок загородной недвижимости. За последние годы появились десятки коттеджных поселков в новых направлениях. И если раньше самым востребованным, не имеющим конкурентов, было Рублево-Успенское направление, то сейчас появились застройщики и инвесторы, которые вывели на рынок поселки на Новорижском, Дмитровском и других шоссе...

- Расскажите о том, какие дома сейчас наиболее востребованы у потребителей? Какова оптимальная площадь участка и самого дома, этажность, какие цветовые решения наиболее популярны, материалы для фасадов и кровель?

Владимир Яхонтов (В.Я.): Наиболее популярными на сегодняшний день являются поселки коттеджей и таунхаусов с единой архитектурной концепцией и продуманной инфраструктурой. Особенно активно осваиваются Новорижское и Калужское направления, очень перспективным является Киевское.

Таунхаусы предлагаются покупателям под чистовую отделку. Площадь прилегающих к ним участков составляет от 2 до 5 соток. Если говорить о загородных домах, то размер участков зависит от класса загородной недвижимости. Для «эконом – класса» – это 6–7 соток, для «бизнес – класса» – от 7 до 20, и в зависимости от удаленности от МКАД. В сегменте «де люкс» предлагаются участки свыше 20 соток.

При отделке загородных домов и таунхаусов в сегменте эконом и бизнес-класса используется, в основном, мягкая кровля. Этими же материалами могут отделываться и особняки в сегменте «де люкс», но часто используются и другие материалы, такие как натуральная или керамическая черепица, медное покрытие. Здесь все зависит от фантазии клиента.

- Какие факторы в первую очередь оказывают влияние на цену и престиж загородного жилья?

В.Я.: Цена и класс поселка зависят от целого ряда факторов: месторасположение (направление, удаленность от Москвы, транспортная доступность), архитектура домов, наличие инфраструктуры (в поселках «эконом - класса» она минимальна, в элитных – избыточна), качество строительных материалов.

Четкого разделения поселков по классам, по территориальному признаку в Московской области пока не существует. Наибольшим спросом пользуются Новорижское, Рублевское, Киевское, Калужское, Дмитровское, Пятницкое шоссе. При этом даже на не очень престижных восточных направлениях есть объекты сегмента «де люкс» стоимостью свыше миллиона долларов. Престижность западных направлений отчасти объясняется экологией, розой ветров, транспортной доступностью, а также традиционным выбором покупателей. Когда строилась Москва, размещение промышленных предприятий планировалось с учетом розы ветров, для того, чтобы вредные выбросы с предприятий не проходили через город, а сразу уходили в область и там рассеивались. Поэтому, в основном, все промышленные предприятия расположены на востоке Москвы. Соответственно, менее благоприятные районы ближайшего Подмосковья расположены на северо-востоке, востоке и юго-востоке, в зоне до 10км от Москвы, а западные и северные районы более благополучны.

Кроме того, важно отметить, что при выборе поселка для постоянного проживания, потребители, в первую очередь, уделяют внимание уровню безопасности и набору сервисных услуг, - эти факторы также влияют на ценообразование. В зависимости от сегмента, набор услуг может быть разным. В поселках «эконом - класса» он, как правило, минимален и ограничивается только охраной, в «бизнес - классе» предоставляется охрана, вывоз мусора, уборка снега, обслуживание общественных территорий. Для сегмента «де люкс» характерно наличие избыточного сервиса, начиная от услуг электрика, сантехника, и вплоть до обслуживания дополнительной инфраструктуры, существующей в поселке.

При подборе предложения в сегменте «эконом»

для покупателя, как правило, важна стоимость объекта. В сегменте «бизнес» - близость к работе, соотношение «цена-качество». В сегменте «де люкс» - престижность места, экологичность, архитектурная законченность и эксклюзивность домов, избыточность инфраструктуры.

- Предлагаете ли Вы объекты, находящиеся на стадии строительства или только уже готовые?

В.Я.: Объекты на рынке загородного жилья – наши в том числе – реализуются на разных стадиях строительства. Можно приобрести дом на стадии котлована или когда есть только огороженный земельный участок. Приобретение недвижимости на более ранних стадиях, интересно с точки зрения инвестиций – по мере возведения объекта, стоимость его будет планомерно увеличиваться, как за счет снижения строительных рисков, так и за счет роста рынка.

Покупка готового дома имеет свои преимущества: возможность сразу переехать в готовый дом, что особенно актуально для тех, кто приобретает загородное жилье в обмен на городскую квартиру, минимум рисков, связанных с тем, что объект может быть не достроен или построен в несоответствии с заявленными параметрами. Каждый выбирает наиболее актуальный для себя вариант.

- В чем отличительные особенности Ваших поселков от других поселков?

В.Я.: Наше главное преимущество – в знании рынка. Прежде чем приступить к разработке концепции наших поселков, мы проводим исследование покупательских предпочтений, анализируем существующее предложение и спрос.

Один из основополагающих моментов при разработке собственных проектов **«МИЭЛЬ - Загородная недвижимость»** видит в архитектуре. Мы считаем, что эстетический облик поселка – это очень важно. Продуманная концепция поселка создает его добавочную стоимость, позволяет гарантировать, что с годами этот объект не потеряет ликвидность, несмотря на изменения, происходящие на рынке.

Во всех поселках **«МИЭЛЬ»** работает управляющая компания, и каждый житель заключает «Договор на оказание и оплату услуг по содержанию поселка», который содержит закрытый перечень услуг, оказываемых компанией (охрана, уборка и т.д.). Наличие сервиса в поселке – не менее важно для современного потребителя, чем характеристики самого проекта – это необходимый атрибут нового качества жизни.

- На какой сегмент загородной недвижимости ориентируется Ваша компания? Кого Вы видите своими потенциальными покупателями?

В.Я.: В первую очередь мы ориентируемся на сегмент «бизнес - класса», как на наиболее массовый. Кроме того, с «бизнес - классом» **«МИЭЛЬ»** работает уже давно, и компания, в принципе, ориентирована на этот сегмент. Но, безусловно, у нас есть предложения «эконом - класса» и класса «де люкс». Покупателями могут быть конечные потребители – люди, которым нужен загородный дом. При этом значительную долю покупателей составляют и инвесторы, которые работают с нами «из поселка в поселок». Они вкладывают свои средства небольшим оптом, выкупая по 3–4 дома на начальной стадии строительства с последующей перепродажей. И клиенты обоснованно считают, что инвестиционные риски при работе с нашей компанией минимальны.

- Какими критериями оценки руководствуются специалисты, определяя направления, подходящие для строительства коттеджных поселков, претендующих на застройку домов для «бизнес» и «де люкс» класса?

В.Я.: В основном элитная недвижимость располагается в ближайшем Подмосковье (до 20км от МКАД), на всех направлениях, кроме восточных и, как правило, в организованных коттеджных поселках. В числе основных требований различные «изюминки»: например, расположение у воды или какая-либо специфическая инфраструктура. Важна также транспортная доступность поселка и экология района.

Из направлений с развитой инфраструктурой кроме Рублевки, Новорижского и Киевского шоссе можно назвать - Дмитровское шоссе (с множеством спортивных объектов) и Осташковское шоссе (примыкающее к водохранилищу). Если говорить о развитии инфраструктуры загородных поселков, то можно особо отметить район Барвихи, и поселки, расположенные поблизости.

- Какие требования предъявляются к архитектуре загородной недвижимости, особенно, если речь идет о поселке элитного класса?

В.Я.: Архитектура должна быть достойной, особенно если это поселки элитного класса. Потребитель в массовых сегментах предпочитает архитектуру без излишеств: классика, минимализм, хайтек и др. Что касается класса «де люкс», то тут вопрос умеренности – это дело вкуса потребителя. Предложения этого сегмента рассчитаны на очень небольшой круг людей с высокими требованиями и запросами. Здесь архитектура должна носить характер шедевра. Хотя некоторые девелоперы пренебрегают этим.

- Чаще всего архитектурную направленность поселка формирует инвестор - застройщик, а не будущий хозяин этого дома (конечный потребитель). Новые владельцы этих коттеджей после покупки дома начинают дополнять его какими-либо элементами. В итоге, изначально поселок, построенный в одном стиле, превращается в нагромождение совершенно разных по стилю и внешнему виду домов. Как такие изменения владельцев сказываются на элитности и продажах?

В.Я.: Архитектура в сегментах «бизнес-класс» и «элита» имеет особое значение - продуманная архитектурная концепция позволяет сформировать уникальный образ поселка и гарантирует, что со временем проект не станет менее востребованным на рынке. А для клиентов этого класса важно, чтобы недвижимость, которую они приобретают для себя, не упала в цене. Поэтому переделка фасадов домов в организованных поселках строго запрещена. Добавлять какие-то элементы (вплоть до кондиционеров, вынесенных наружу), изменять цветовую палитру можно только по согласованию с архитектором, который строил поселок.

Обзор кровельных материалов для скатных крыш

Такая разная кровля

Все больше внимание в строительстве к себе привлекает вопрос обустройства «пятого фасада» - крыши дома. В современном домостроении это не только защита от различных атмосферных воздействий, теперь этот элемент здания может рассказать о вкусах, достатке и даже характере своего хозяина.

Если раньше ассортимент кровельных материалов не отличался разнообразием, то в настоящее время производители предлагают огромный выбор своей продукции. На смену шиферу, который покрывал большинство крыш, пришли самые разнообразные материалы: металлочерепица, гибкая, натуральная, фальцевая кровли и другие. Каждая кровля отлична по своим техническим характеристикам, эксплуатационным особенностям, цене, сроку службы, процессу монтажа и ремонта.

Выбор кровельного материала зависит от многих факторов: типа здания, особенностей несущих элементов крыши, Вашего вкуса, традиций и климатических особенностей региона, финансовых возможностей и других. Простому потребителю достаточно сложно определиться в выборе предлагаемых кровельных материалов. Чтобы Вам было проще разобраться в ассортименте популярных кровельных материалов для скатных крыш, мы опишем некоторые из них.

Гибкая черепица.

Когда говорят о мягкой кровле, имеют в виду гибкую битумную черепицу. Европа и Америка уже давно оценили все преимущества этой кровли, а в России гибкая черепица с каждым годом все больше увеличивает свою потребительскую нишу. Гибкую черепицу выбирают для своего дома современные люди, ценящие эстетическую красоту, качество и долговечность материала.

Гибкая черепица - это материал с массой достоинств. Она обладает высокой прочностью и при этом пластичностью, что позволяет использовать этот материал на самых разных кровлях. Тем более это свойство материала сейчас очень важно для архитекторов, которые создают все более сложные формы крыш. Черепица не подвержена перепадам температур, она будет стойко переносить все погодные условия в самых разных регионах, монтаж можно проводить как летом, так и зимой. Гибкая черепица не создает шума при дожде, граде и ветре. И даже если за окном ненастье, в Вашем доме всегда будет царить спокойствие и уют. Минимальное количество отходов при монтаже позволит сэкономить Ваши средства.

Но не только технические особенности делают гибкую черепицу совершенным кровельным материалам, производители гибкой черепицы позаботились и об эстетической красоте. Они предлагают такое удивительное разнообразие цветов и всевозможных форм, которых нет ни у одного другого кровельного покрытия. Сочные, насыщенные цвета на Вашей кровле будут радовать Вас круглый год. Воплотить в жизнь свои фантазии проще всего именно с гибкой черепицей.

Если Вы хотите выделить свой дом, наделить его индивидуальностью, но при этом не готовы тратить уйму денег, то гибкая черепица - это идеальный вариант для Вас и Вашего загородного дома.

Металлочерепица.

МеталлПрофиль, «Эволюция Кровли»

Среди кровельных материалов, получивших широкое распространение, одно из первых мест занимает металлочерепица. Из представленных кровельных покрытий она остается самым экономичным и популярным вариантом среднего класса. На сегодняшний день большинство скатных крыш новых домов в России покрыты этой кровлей. Металлочерепица подойдет практичным людям, которые хотят приобрести хорошую кровлю за небольшие деньги. Этот материал идеален для несложных и небольших кровель.

Невысокая цена делает ее доступной большинству потребителей, при этом металлочерепица сочетает в себе множество достоинств. Она выдерживает значительные перепады температур, обеспечивает высокую устойчивость к УФ - излучению. Ее достаточно легко монтировать при соблюдении всех условий монтажа. Кроме того, производители металлочерепицы значительно расширили цветовой ряд своей продукции. А это значит, что теперь Вы сможете подобрать оттенок по своему вкусу.

Натуральная керамическая черепица.

Натуральная керамическая черепица - один из старейших кровельных материалов, выдержавший проверку временем. Этим традиционным натуральным материалом покрыто 90% скатных крыш Германии. Крыша, одетая в эту кровлю, говорит о солидности и благополучии своего хозяина. Кровля из натуральной черепицы выделит Ваш дом среди множества других, а Вы ощутите себя жителем небольшого Европейского городка.

Creaton, «Эволюция Кровли»

Естественным цветом керамической черепицы после обжига является красно-коричневый. Со времени черепица покрывается патиной и немного темнеет. Благодаря современным технологиям Вы можете выбрать матовую или глянцевую поверхность черепицы. Достоинства натуральной кровли многочисленны: это долговечный, прочный и экологически чистый продукт. Натуральная черепица покоряет и своей устойчивостью к любым атмосферным воздействиям. Из-за низкой теплопроводности летом под такой кровлей прохладно, а зимой тепло.

Естественные цвета и превосходный дизайн натуральной черепицы обеспечат Вашей кровле привлекательный внешний вид.

Медная кровля.

Росцветмет, «Эволюция Кровли»

Медь – один из самых известных и дорогих кровельных материалов. Покрытие медью говорит о стабильности и престиже своего хозяина. Ее благородная красота и безупречные эксплуатационные свойства делают медную кровлю одним из лучших покрытий.

Медная кровля - это хамелеон на Вашей крыше. Золотистая медь после монтажа начинает темнеть, приобретая коричневый оттенок. Года через 2-3 она напоминает цвет горького шоколада, далее она становится матово-черной, и только потом станет темно-зеленого оттенка. В настоящее время существуют и искусственные способы, позволяющие добиться такого эффекта сразу.

Медь - это материал, с помощью которого возможно воплотить в жизнь новые идеи. Она легко поддается воле архитекторов, принимая самые разнообразные формы. Медь - самый пожаро и морозостойкий материал. Она легко выдерживает самые агрессивные погодные условия. Срок службы такой кровли более 150 лет.

Выбрав медь в качестве кровельного покрытия, Вы приобретете не только изящную, качественную и долговечную кровлю, но и сделаете надежный вклад своих средств на долгие годы.

Сланцевая кровля.

Rathscheck Schiefer, «Эволюция Кровли»

Сланец - это минеральная горная порода, которая является одним из самым прочных и долговечных материалов. Добыча природного сланца - это сложный и трудоёмкий процесс, поэтому сланцевая кровля относится к одному из самых дорогих элитных кровельных материалов.

К достоинствам этого природного материала относят его пожаробезопасность, устойчивость к любым атмосферным воздействиям. Сланцевая кровля имеет высокую прочность и сопротивляемость деформациям крыши. Легкость придания любой формы позволяет использовать этот материал на самых сложных крышах, а возможность сочетать несколько цветовых оттенков, открывает для дизайнеров и архитекторов новые интересные возможности.

Высокая сопротивляемость материала УФ - излучению гарантирует, что сланцевая кровля не поменяет своего цвета на протяжении всего срока службы. Поскольку сланцевые плитки производят небольших размеров, то материал можно применять и при сложном очертании крыш.

Одним из важных составляющих успеха сланцевой кровли стало удивительно гармоничное сочетание кровельного покрытия с природой. Такая кровля радует глаз своей эстетитической красотой и надежно защищает Ваш дом десятки лет.

Таблица сравнения кровельных материалов по различным показателям

	Гибкая битумная черепица	**Металло - черепица**	**Натуральная керамическая черепица**	**Медь**	**Сланец**
Материал вида кровли	Стеклохолст, пропитанный битумом	Металл толщиной (0,4 - 0.5 мм) + защитное покрытие	Обожженная глина + краситель	Медные ленты (0,6 или 0,7 мм)	Природные каменные пластины
Масса 1м2	5-6 кг	5-7 кг	от 35 кг	от 8 кг	40-50 кг
Ассортимент цветовой гаммы и форм материала	Самая разнообразная цветовая гамма. Различные формы черепицы.	Разнообразная цветовая гамма, не отличается разнообразием форм.	Разнообразная цветовая гамма. Различные формы черепицы.	Только натуральный цвет материала (медный). Оксид – черный. Патина-зеленый.	Цветовая гамма представлена только в темных тонах.
Долговечность и гарантия	Срок службы - около 50 лет. Гарантия – 25 лет	Срок службы - около 30 лет. Гарантия - 15 лет	Срок службы - около 100 лет. Гарантия - 30 лет	Срок службы - более 150 лет. Гарантия - 30 лет	Срок службы - более 100-150 лет. Гарантия - 30 лет
Удобство монтажа и обработки	Легка при монтаже и не требует дополнительного усиления стропильной системы. Необходимо сплошное основание. Легко обрабатывается. Возможно перемещение по кровле без специального оборудования и без ущерба для кровельного покрытия за исключением жарких солнечных дней.	Невозможно добавить и заменить элементы кровельной системы без нарушения целостности кровли. Нельзя передвигаться по крыше без специальной обуви и лестницы. Значительное количество отходов при монтаже, в особенности на сложных кровлях.	Требует аккуратного обращения при монтаже и значительного усиления стропильной конструкции. Для обработки необходимы специальные отрезные круги. Возможна замена черепицы без нарушения целостности всего покрытия. Возможно перемещение по кровле без спец. оборудования и без ущерба для кровельного покрытия	Требует высокого уровня профессиональной подготовки монтажников.	Кровля легко обслуживаема, но достаточно тяжелая. Возможна замена материала без нарушения целостности всего покрытия. Возможно перемещение по кровле без спец. оборудования и без ущерба для кровельного покрытия
Цена	Диапазон цен на полезное покрытие колеблется от 5 до 14 евро за 1кв.м.	Диапазон цен от 5 до 15 за 1кв.м. (не полезной площади)	Диапазон цен на полезное покрытие колеблется от 5 до 14 евро за 1кв.м.	Диапазон цен на рядовое полезное покрытие колеблется от 30 до 100 евро за 1кв.м.	Диапазон цен на полезное покрытие колеблется от 40 до 130 евро за 1кв.м.

ВО ЧТО ОДЕТЬ «ПЯТЫЙ ФАСАД» ВАШЕГО ДОМА...

Если Вы строитель или задумались о строительстве собственного дома, наша статья поможет узнать больше о возможностях гибкой черепицы для «пятого фасада» дома – его крыши.

С каждым годом потребителю все сложнее определиться с выбором кровельного покрытия. Разнообразная цветовая гамма и всевозможные формы современных кровельных материалов превращают крышу дома в произведение искусства. Не удивительно, что на сегодняшний день одним из самых популярных материалов у потребителей является гибкая черепица. Эксплуатационные качества, цена и дизайн этого материала завоевывают все большее количество поклонников. На самые популярные вопросы, которые задают потребители гибкой черепицы, отвечает начальник отдела продаж компании **ЗАО «Диана-Строй» (строительно-монтажные работы и продажа кровельных и строительных материалов) Григорий Михайлов.**

- Я слышала о том, что гибкая черепица - это многофункциональный вариант в том плане, что ее можно укладывать в любом климате - и в южных городах, где стоит жаркая погода и на севере, где большую часть года морозы. Но у меня, все-таки, возникают сомнения относительно правдивости этого высказывания… Ведь, как известно, идеальных материалов во всех отношениях не бывает. Насколько все же гибкая черепица подходит для климатических условий различных регионов России?

Григорий Михайлов (Г.М.): При выборе гибкой черепицы обратите внимание на наличие в ее составе модификаторов, а также на типы используемого битума. Использование только окисленного битума в производстве приводит к появлению трещин при эксплуатации, которые являются причиной деформации покрытия, а это, в свою очередь, значительно сокращает срок эксплуатации и приводит к необходимости ремонта кровли.

Я могу с уверенностью сказать, что черепица RU-FLEX выдерживает самый широкий диапазон температур от -55 град. С до +110 град. С, а это очень важно в российских условиях эксплуатации. Такое свойство гибкой черепицы обеспечивается за счет использования СБС - модифицированного битума (стирол-бутадиен-стирол), именно он обеспечивает высокую степень эластичности черепицы даже при минусовой температуре, что подтверждается эксплуатацией гибкой черепицы в условиях сурового климата севера.

В этом материале мы абсолютно уверены, его высокое качество подтверждает сертификат и гарантия производителя в течение 25 лет!

- Что Вы можете сказать по поводу крыш, для которых подходит такой кровельный материал, как гибкая черепица?

Г.М.: Гибкая черепица - это кровельный материал для скатных кровель с уклоном от 11,3 до 90 град. любой сложности. На плоских кровлях гибкая черепица не используется.

- Какие условия необходимы для качественного монтажа гибкой черепицы и как правильно провести работу по ее укладке?

Г.М.: Молоток, гвозди, отсутствие дождя и 2 пары умелых рук.… Если серьезно, монтаж гибкой черепицы провести действительно несложно, но есть множество нюансов, о которых знают только профессионалы. Главное, чтобы не было дождя и снега, тогда можно приступать к укладке. Например, несущие конструкции Вашего дома в порядке, организован вентиляционный зазор, уложены утеплитель и пароизоляционный слой. Можно укладывать сплошную обрешетку, которая необходима для монтажа гибкой черепицы, ею может служить фанера, ОСП (ориентированно - стружечная плита), шпунтованная или обрезная доска. Важно чтобы все листы были одинаковой влажности и не выше 20 %, в противном случае при высыхании они будут волнообразно деформироваться и покрытие гибкой черепицы будет неровным. Следующим этапом укладываем подкладочный ковер, он выравнивает поверхность и служить дополнительной гидроизоляцией. После этого можно приступить к укладке рядовой черепицы. Нижний участок черепицы приклеивается, а верхняя часть гонта фиксируется гвоздями, они, в свою очередь, закрываются следующим лепестками. В итоге получается монолитное покрытие.

- Не так давно я узнала, что покрытие крыши, - это не только покупка кровельного материала, но и других доборных элементов, без которых нельзя обойтись… Какие комплектующие необходимо использовать для укладки гибкой черепицы?

Г.М.: Действительно, для устройства любой кровли необходимы доборные элементы в зависимости от кровельного покрытия, которое Вы выберете. Если речь идет о гибкой черепице, то к ним можно отнести: гвозди, подкладочный ковер, клей, если он необходим. Есть еще и такие элементы, как карнизная и коньковая плитка, которые обеспечат защиту кровли от влаги и ветра и улучшат внешний вид. Ендовый ковер, защитит наиболее уязвимые участки крыши - зоны внутренних перегибов, позволит избежать протечек. Эти, на первый взгляд, незначительные элементы делают всю кровлю более надежной и красивой.

- Я слышала, что монтаж, реконструкция - это процесс без конца и без края…. Скажите, как много времени уйдет на то, чтобы смонтировать гибкую черепицу, насколько тяжелая задача стоит перед строителями?

Г.М.: Для примера, недавно мы закончили монтаж простой двухскатной крыши площадью 60 кв. м. за 2 дня. На самом деле, все зависит от сложности конструкции крыши. Они могут быть с множеством окон, башенок, изгибов и т.д., исходя из этих параметров, кровельщик определит срок монтажа. Если это двухскатная крыша средней сложности и площадью 100 кв. м., то ее монтаж займет от 3-х дней до одной недели, в зависимости от погоды и рабочего времени.

- По каким причинам Вам приходится проводить реконструкцию кровель, покрытых гибкой черепицей?

Г.М.: Если работу выполняли профессиональные кровельщики, таким материалом как RUFLEX, то ремонт ей не нужен на протяжении, как минимум, 25 лет, доказательством этому служит гарантия качества на материал, а главное, отсутствие рекламаций со стороны потребителей.

Другое дело, если к работе привлекались неквалифицированные «кровельщики», которые при укладке черепицы не выполнили все правила монтажа, тогда могут возникнуть и протечки, и нарушение работы других слоев. Например, после произведенного монтажа на крышу решили установить антенну, а швы при этом не загерметизировали, в конечном итоге, это приведет к протечкам.

- Потребители какой категории могут позволить себе покрытие дома гибкой черепицей?

Г.М.: Я считаю, что по соотношению цены и качества гибкая черепица - идеальный вариант. Всегда можно выбрать из предложенных вариантов коллекций, форм и оттенков, который понравится Вам внешне и подойдет по цене.

- У каждого покрытия есть свои плюсы и минусы, как Вы считаете, в чем гибкая черепица превосходит другие кровельные материалы, а в чем уступает?

Г.М.: Существует множество кровельных материалов, например, натуральная природная черепица - это кровельный материал, который многие хотели бы видеть на крышах своих домов, но его могут позволить себе единицы из-за достаточно высокой стоимости. Кроме того, если Вы хотите покрытие натуральной черепицей, нужно позаботиться об этом еще на этапе строительства. Необходимо предусмотреть мощный каркас здания, несущие стены и, конечно, сама конструкция крыши, т.к. вес натуральной черепицы очень высок.

Металл, вопреки бытующему мнению, не дешевле гибкой черепицы, к тому же, отходы после монтажа такого материала составляют от 15% до 60% в зависимости от сложности кровли.

Гибкая черепица сочетает в себе высокое качество, долгий срок эксплуатации и эстетическую красоту за приемлемую цену.

- Какие аргументы в пользу гибкой черепицы для потребителей являются решающими?

Г.М.: Такие аргументы, как гарантия производителя на свой продукт в течение 25 лет и отсутствие рекламаций со стороны клиентов, за все годы производства гибкой черепицы RUFLEX, лучше всего говорят в пользу этого материала. Тем более, если Вы видели гибкую черепицу на домах, то другие аргументы Вам уже не нужны!

ДИАНА•СТРОЙ
|Качественные кровельные работы и материалы
RUFLEX
СОВЕРШЕННАЯ КРОВЛЯ
www.dianastroy.ru
Гибкая черепица
Официальный дилер в России

композитная черепица
утеплители
изоляционные пленки
влагостойкая фанера, OSB-3
водостоки
кровельная вентиляция
мансардные окна, сайдинг
СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МОНТАЖ
(495) 575-84-83
(495) 937-49-49

Если Вы мечтаете о необычной, эксклюзивной крыше, проще всего осуществить эту затею при помощи природных кровель. В этой статье речь пойдет о самых распространенных и красивых природных кровлях

«Зеленые кровли» от природы с любовью.

Современные крыши – это новые решения, современные материалы, позволяющие создать долговечные, красивые, практичные кровли. Изобретая все новые материалы, формы, цветовые решения, декоративные элементы, мы совсем позабыли о натуральных материалах, которые не только не уступают им в надежности, долговечности и красоте, но и зачастую превосходят их по этим показателям. И главное, они, в отличие от искусственно созданных материалов, абсолютно натуральны и экологичны. В качестве кровельных покрытий издавна использовались сланец, дранка, камыш (солома), дерн и другие виды растительности. Уникальные качества и возможности этих природных кровель, должны быть учтены в современном строительстве. Камыш, дранка, как, впрочем, и другие экзотические кровли, чаще всего закладываются в проект архитектором, а не выбираются заказчиками.

Дранка

Дранка - это кровельный материал, который изготавливают и древесины хвойных деревьев сосны, ели, кедра, осины, а так же, из сибирской лиственницы и дуба. Дерево является идеальным материалом для строительства, этот факт доказывает многовековое его использование. Небольшие дощечки с виду производят вид хрупкой кровли, на самом деле, дерево приспособлено к любым температурным перепадам, оно обладает длительным сроком службы, отличными теплоизоляционными свойствами. Дранку можно использовать в любых регионах, так как этому природному материалу не страшны ни дождь, ни мороз, ни жара.

Деревянная черепица укладываются на кровлю подобно чешуйкам шишек хвойных деревьев. Во время дождя и повышенной влажности, деревянные пластинки разбухают и вся поверхность, как бы смыкается, препятствуя при этом попаданию капель дождя внутрь дома, получается крыша - шишка. А после дождя дощечки высыхают, размыкаются и немного выгибаются, благодаря этому происходит проветривание под покрытием и более быстрое испарения влаги с поверхности. Такое явление мы можем наблюдать в лесу, когда шишки в дождливую погоду смыкаются, а как только показывается солнце, чешуйки вновь размыкаются. Дранка - это экологичный, морозо -, градо-, ветроустойчивый материал, с отличными показателями долговечности и герметичности, с неповторимой природной красотой, и отличными шумопоглащающими свойствами.

Наружная поверхность имеет рельефную структуру поэтому, шума при дожде, граде и сильных порывах ветра, слышно не будет. Если при строительстве Вы позаботились об организации воздушного зазора между несущими конструкциями и кровельным покрытием, то это значительно удлинит срок службы крыши в целом. Современные производители дают гарантию до 20 лет, но в действительности деревянные крыши служат и более 100 лет, весь секрет в правильном устройстве кровли. Укладка дранки производится на крышу

трехслойно, на фасад и кровлю беседок достаточно двух слоев. Дранка подходит для домов с наклоном крыши не менее 12 град.

Специальные пропитки, используемые для дерева, позволяют придать любой оттенок дереву и сохранить первоначальный вид дранки. Многие опасаются горючести деревянных материалов. Однако опасность воспламенения давно преодолели благодаря использованию импрегантов, это современные нетоксичные и экологически безопасные препараты. От насекомых также применяются эффективные и безопасные современные средства.

Что касается цены такого материала, дранка относится к достаточно дорогим элитным материалам. Но многочисленные достоинства, экологическая чистота, эстетические качества этого кровельного покрытия, обеспечивающие уют и комфорт Вашего дома, стоят таких вложений.

Камышовая кровля

Вопреки ошибочному мнению о том, что камышовая кровля – это отголоски давно минувших дней, современная камышовая кровля причисляется к элитным покрытиям. Несмотря на кажущуюся доступность, камыш довольно дорогое покрытие. Такая кровля не только защищает здание от атмосферных воздействий, но и является средством архитектурной выразительности. Камышовая кровля, как нельзя лучше подойдет индивидуальному застройщику стремящемуся вписать свой дом в живописный природный ландшафт. С уверенностью можно сказать, что никакая другая кровля не сможет сравниться с уютом, очарованием и неповторимым внешним видом, который создает камышовая крыша. Благодаря несомненным архитектурным достоинствам, высоким техническим характеристикам и современной системе укладки, популярность камышовых крыш уже несколько лет непрерывно растет в странах Западной Европы и Америке.

Для устройства камышовой кровли используется специально выращиваемый водяной камыш, его стебли обладают высокой влагостойкостью, прочностью и долговечностью. Стебли камыша сортируются по определенным параметрам (размерам, прочности, гибкости). Камыш, пропитанный специальными составами, по своей пожароустойчивости не уступает традиционным кровельным покрытиям.

Если Вы думаете, что камышовая крыша не подходит для Российских климатических условий, Вы заблуждаетесь, камышовая крыша устойчива к самым экстремальным условиям, таких как град, дождь, резкие перепады температур. Он не впитывает влагу, не промокает, обладает отличными тепло- и звукоизолирующими свойствами. К тому же, это экологически чистый материал, не содержащий бактерий и не вызывающий аллергии.

Укладка кровли из камыша, это процесс достаточно сложный, без профессионалов здесь не обойтись. Для того, чтобы она прослужила порядка 50-60 лет, требуется профессиональное мастерство укладки и современные технологии подготовки соломы. Стебли камыша длиной 1,5 - 2,2м. укладываются пучками и перетягиваются стальной проволокой. Нижнюю часть каждого стебля отодвигают от ската крыши так, чтобы только 2 - 4см. находились снаружи. Толщина кровельного ковра составляет около 30см., что позволяет в средней полосе России обойтись без дополнительного утепления кровли. Угол уклона кровли должен составлять не менее 30°. В районах с обильными снежными осадками уклон может быть увеличен до 50°.

Важным преимуществом камышовой крыши является то, что она сохраняет устойчивую температуру - тепло зимой и прохладу летом. При камышовой крыше вентиляция на чердаке не требуется. Что касается возможности возгорания камышовой крыши, с появлением различных современных импрегнантов, риск воспламенения не больше, чем у традиционного кровельного покрытия.

Камышовая кровля является средством архитектурного самовыражения, позволяет воплотить в жизнь задумки архитекторов. Кровля из соломы, в отличие от других широко используемых кровельных материалов, выделит ваш дом и подчеркнет вкус и достаток своего владельца.

Как достичь гармонии между личным и рабочим временем? Какие ценности стоят перед современным руководителем? Ведущие бизнесмены делятся своим опытом

Гибкая черепица Руфлекс от завода Катепал…

Эта фраза стала синонимом высочайшего финского качества и современного дизайна для специалистов кровельного рынка России и стран СНГ. Более 60% строителей и архитекторов знают эту марку и предпочитают работать исключительно с ней. Тем не менее, о самом заводе известно не так много. Чтобы российские потребители ближе узнали о тех людях, которые создают эту прекрасную черепицу, **мы побеседовали с директором завода Katepal OY, господином Ахти Кеконеном**. Были затронуты самые разные темы как профессиональные, так и общечеловеческие: дом и семья.

- Российские люди воспринимают свой дом, как часть семейных ценностей, а крышу, как важную часть дома, как семейный талисман: она защищает дом от непогоды. В старину крышу описывали как кладезь семейной мудрости. Для любой семьи собственный дом очень ценен и крыша, как часть дома, тоже. Какие ценности и традиции, связанные с крышей, есть у финского народа?

Ahti Kekonen (А.К.): Я думаю, что российский и финский народы очень близки по духу и их семейные ценности и традиции схожи. Действительно, крыша это не только защита от нашего прохладного, ветреного и дождливого климата. Для меня семья – это центр жизни, дом – семейный замок, крепость, ее надежная защита, а крыша - самая важная часть дома. И, кстати, я знаю вашу поговорку… «Иметь крышу над головой». Финны тоже так говорят!

- Большинство бизнесменов полагают, что хорошие отношения в семье отражаются на успехе в бизнесе. Как Вы считаете, так ли это? Какие у Вас ценности в семье и в бизнесе?

А. К.: Если в доме царит понимание, уважение и любовь, то и бизнес будет успешным и эффективным. Я думаю, что нужно уметь правильно распределять свое время между семьей, работой и досугом. Для меня, как для мужчины и главы семейства важным аспектом является крепкая и любящая семья, здоровье моих родных, а как для бизнесмена, профессиональный успех и достижение поставленных задач. Я уверен, что семейное благополучие, напрямую влияет на Ваш успех в работе и наоборот. И еще, я знаю, что главное, всегда оставаться самим собой. Мы должны быть честны по отношению к себе и к другим.

- Расскажите нам о миссии Вашей компании?

А. К.: **Завод Katepal OY - ведущий производитель гибкой черепицы и гидроизоляционных материалов** в Скандинавии. Стать лидером в этой отрасли и было моей целью и целью всей компании. Все вместе мы ее осуществили! Наша компания поставляет нашим клиентам продукты и услуги наивысшего качества, соответствующие их требованиям и потребностям. Для нас главными задачами являются: всегда поддерживать высокое качество продукции и своевременно поставлять ее нашим клиентам и партнерам.

- Сегодня все больше людей выбирают недвижимость за городом, на природе. Расскажите, пожалуйста, о перспективах рынка строительных материалов и, особенно, о перспективе кровельных материалов через 30-50 лет?

А. К.: Сейчас уровень жизни населения растет, многие пытаются воплотить свои мечты в жизнь и переезжают в собственный загородный дом. Я полагаю, что в будущем эта тенденция будет расти и, конечно, это положительно скажется на продажах гибкой черепицы и других строительных материалов. Усиливающейся тенденцией в будущем будет наличие двух домов у семьи – квартиры в городе и загородного дома.

С другой стороны 30 - 50 лет это длинный отрезок времени, нельзя с уверенностью сказать, что будет модным, как поменяются вкусы и предпочтения людей, как изменится уровень жизни. В одном могу быть уверен, что несмотря ни на какие перемены и в будущем для всех нас будет важна надежная и красивая кровля.

- Сегодня множество компаний обращают свое внимание на традиции, командный дух в компании. Расскажите нам о традициях Вашей компании?

А. К.: **Компания Katepal существует почти 60-лет**. Katepal зарекомендовал себя, как надежный партнёр, на нашем производстве занято большое количество людей, некоторые работают уже во втором поколении. Мы всегда поощряем своих сотрудников за хорошую работу, а это в свою очередь стимулирует их на достижение новых результатов.

Каждый год наша компания поздравляет своих сотрудников с праздниками и дарит им подарки, не забывая и о тех, кто уже вышел на пенсию. Мы устраиваем коллективные мероприятия, вечеринки для всех своих работников. Особенно мы любим рождественские праздники. А в летнее время всем коллективом устраиваем корпоративный отдых на открытом воздухе – купаемся, ходим в сауну, устраиваем застолье, позволяя себе «немного» расслабится.

- Katepal известен как компания, использующая новейшие технологии. Идти в ногу со временем - это также одна из ваших традиций?

А. К.: Я бы не назвал это традицией, скорее долгосрочной стратегией нашей компании. Новейшие технологии – это прерогатива нашей компании.

- Известно, что законодательство по защите окружающей среды достаточно строго относится к деятельности большинства производственных компаний. Какие требования предъявляются к Вам?

А. К.: Знаете, в Финляндии очень строгие законы по охране окружающей среды. В этом году мы получили Экологическое разрешение от властей, оно устанавливает жёсткие требования к действиям компании. Руководство компании Katepal всегда с большим вниманием относилось к защите флоры и фауны. В течение всей истории деятельности нашей компании мы принимали во внимание все экологические аспекты и выполняли все требования для того, чтобы наша деятельность не наносила вред экологии нашей страны и ее природе.

- Katepal OY известен в России как производитель кровельной продукции высшего качества. Каким образом Вы контролируете качество своей продукции?

А. К.: И не только в России, а больше чем в 25 странах мира. Контроль качества выпускаемой продукции - очень важный вопрос, который невозможно охватить в одном интервью. Наша цель – это производство товаров высшего качества. Мы осуществляем контроль на всех трех стадиях производства: контроль качества поставляемого сырья, производственный контроль и финальная стадия - контроль готовой продукции. Этот процесс включает в себя проведение всевозможных тестирований. Например, каждый продукт (будь-то гонт или рулон) взвешивается и проверяется, а результат регистрируется в базе данных проверки качества для нашей статистики, которую мы постоянно ведем.

- Качество черепицы зависит от характеристик всех её компонентов. Какие требования Вы выдвигаете вашим поставщикам?

А. К.: Да, вы абсолютно правы. Поддержание уровня качества напрямую зависит от того, как и из каких материалов, мы производим гибкую черепицу. Мы устанавливаем определенные технические требования ко всем компонентам и принимаем новое сырье только на основании успешных производственных испытаний. При получении каждой партии продукции осуществляется проверка качества. Если сырье не отвечает нашим требованиям, то мы не используем его в нашем производстве.

- Расскажите о Ваших планах на будущее. Планируется ли выпуск новой коллекции или новой формы черепицы в 2008?

А. К.: Конечно! У нас далеко идущие планы. В следующем году мы представим новую форму черепицы, она уникальна. Новая черепица будет отличаться изящной формой и многообразием цветовой гаммы. Останавливаться на достигнутом - не в наших правилах. Наша команда постоянно работает над модернизацией завода, изобретением новых технологий, над обновлением продукции и повышением качества наших товаров.

Мы всегда стараемся приятно удивлять своих клиентов и партнеров!

ФИРМЕННЫЙ РЕЦЕПТ «КРОВЕЛЬНОГО ПИРОГА» ОТ RUFLEX

Что такое крыша, какой она должна быть, что бы Вы захотели под ней жить? Каждый человек даст свою оценку этому важному элементу здания. Но когда мы вспоминаем о доме, в первую очередь, произносим фразу: «Крыша над головой…». У нас разные вкусы и предпочтения, но для всех нас это краткое сообщение ассоциируется с надежностью и уютом семейного очага.

Итак, в основе «правильной» кровли от RUFLEX лежит стропильная система, она принимает на себя все нагрузки, равномерно распределяет их на все элементы здания и обеспечивает надежность и устойчивость всей конструкции.

Утеплитель

В случае утепления крыши в межстропильное пространство закладывается специальная «начинка» из нескольких слоев. Утеплитель предотвращает потерю тепла через кровлю. Рекомендуется использовать минераловатные плиты.

Пароизоляция

С внутренней стороны кровлю защищает пароизоляционный слой, он не пропускает влагу и теплые пары со стороны помещения.

Ветрозащита.

С внешней стороны находится ветрозащитная пленка- это специальная мембрана. Благодаря определенной структуре ее волокон материал обладает избирательной пропускаемостью: пары выходят, но влагу внутрь теплоизоляционного слоя такая пленка не пропустит.

Контробрешетка

Контробрешетка выполняет важную функцию – она формирует вентиляционный зазор. Организация вентиляционного пространства необходима для нормальной работы всей конструкции. Это позволяет удалить избыточную влагу и избежать таких явлений как: гниение и образование грибка в подкровельном пространстве, тем самым, продлевается срок службы всех слоев «кровельного пирога».

Сплошная обрешетка

Сплошную обрешетку рекомендуют делать из влагостойкой фанеры (ФСФ), либо ОСП (ориентированно - стружечные плиты), они более устойчивы к воздействию влаги и нагрузок по сравнению с обычными материалами.

Подкладочный ковер

Следующий слой в нашем «пироге» занимает подкладочный ковер. Он выполняет две важные функции – выравнивает общую поверхность кровли и гидроизолирует ее в период монтажа основного кровельного материала. В качестве подкладочного ковра под гибкую черепицу можно использовать рулонный кровельный материал RUFLEX K-EL 60/2200. Особенность этого материала в том, что его основа (нетканый стеклохолст) пропитана СБС - модифицированным битумом, что позволяет подкладочному ковру сохранять эластичность даже при очень низких температурах.

Рядовая черепица

Для нашей кровли мы выбрали гибкую черепицу RUFLEX от финского завода Katepal OY. Это материал представлен на российском рынке уже более 15 лет и за это время он зарекомендовал себя с наилучшей стороны. Основу гибкой черепицы составляет нетканый стеклохолст, для его изготовления используется уникальная технология, за счет которой достигается высокая плотность полотна (120г/кв.м.). В тоже время этот материал очень пластичный и гибкий, он прекрасно ложиться на любые сложные кровли, потому что основа с обеих сторон пропитана СБС - модифицированным битумом. Кроме того, черепица не только практична, но и красива. Наружная сторона плитки покрыта каменными или минеральными гранулами, которые защищают ее от непогоды, и придают цвет. Большой выбор оттенков гибкой черепицы RUFLEX позволяет сочетать ее с самыми разными цветовыми решениями фасадов дома.

Вентиляция

Немаловажной деталью современного дома стала грамотно организованная система вентиляции подкровельного пространства и внутренних помещений. Кровельные вентиляторы и дефлекторы помогают избежать накопления влаги в подкровельном пространстве и, как следствие, препятствуют образованию грибка и плесени. Вентиляционные выходы применяют для систем вентиляции внутренних помещений, а сантехнические - для завершения стояков канализаций на кровле.

Такие системы позволяют создать необходимый комфорт в каждом уголке Вашего дома.

Водосточная система

Разрушающийся фундамент, вода в подвале, лужи на окружающей дом территории – все это может являться печальным результатом отсутствия на Вашем доме надежной водосточной системы. Водостоки RUFLEX обладают повышенной механической прочностью и эластичностью. Система сделана из термопластичного экологически безопасного ПВХ-композита, обладающего памятью формы, поэтому она не подвержена последствиям деформации. Эти водостоки выдерживают перепады температур от -50 до +50С.

Теперь Вы предусмотрели все и за погоду в доме можно не волноваться, потому что заботу о ней возьмет на себя кровля RUFLEX.

Напоследок

Когда Вы решите создать свой «пирог», помните о том, что если один слой приготовлен не правильно, то это отразится на «пироге» в целом. Поэтому, лучше сразу соблюсти правильный рецепт. В этом случае, совершенная кровля от RUFLEX надежно защитит Вас от всех капризов природы. Не зря ее называют – «кровлей на века».

АРХИТЕКТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТАУНХАУСОВ

Что такое таунхаусы, по какому принципу они возводятся и так ли хорош этот вид жилья? Эти и многие другие вопросы, мы задали руководителю архитектурного бюро «Архитектуриум» Владимиру Николаевичу Биндеману

Что такое таунхаус по-русски?

С каждым годом все больше людей задумываются о переезде из душного мегаполиса загород. Ближе к природе, дальше от суеты и выхлопных газов. Альтернативой квартирам выступили таунхаусы. Явление для России достаточно новое, но уже настолько популярное, что не считаться с ним просто не возможно. Действительно, если есть возможность жить со своей семьей в отдельном доме, с охраняемой территорией, при этом в транспортной доступности от города, становится понятно, почему количество желающих воспользоваться такой возможностью становится все больше.

– Владимир Николаевич, когда впервые появились таунхаусы в России?

В. Б.: Одной из первых на российском рынке таунхаусы начала строить компания «Миэль-Недвижимость». Они предназначались для своих же сотрудников. В поселке «Ромашково» мы спроектировали несколько первых секций. Объемно-планировочное решение таунхауса очень однообразно: каждый из домов имеет две общих стены, получается, что на окружение «работают» только передний и задний фасады. Естественно, это существенно ограничивает архитектора, поэтому в первом же нашем проекте таунхаусов мы попробовали найти третий фасад – спроектировали плоскую кровлю, на которой организовали разноуровневые веранды. Но, к сожалению, покупатели не оценили это решение: кровли были очень быстро остеклены, причем не все по специально разработанному для этих целей проекту, а совершенно разными конструкциями.

Но с тех пор таунхаусы стали очень популярны среди потребителей и строятся практически на каждом подмосковном направлении.

- Владимир Николаевич, известно, что таунхаусы на западе - это собственный дом с небольшим участком в городе, а у российского потребителя таунхаусы ассоциируются с загородным домом. Каковы еще различия между отечественным и зарубежным таунхаусом?

В. Б.: Различия лежат, прежде всего, именно в градостроительной ситуации. На Западе таунхаусы - это продолжение города, элемент городской застройки, причем застройки открытой, «прозрачной». У нас же уникальный российский продукт – поселок в отрыве от города, за охраняемым забором, состоящий из плотно поставленных таунхаусов.

Второе отличие заключается в историческом аспекте. В Англии, например, таунхаусы складывались зачастую на протяжении нескольких десятилетий, путем пристройки новых секций к уже существующим.

- Если таунхаусы это образование целых поселков, то значит, они должны быть выполнены в одном архитектурном стиле, должны создавать единый ансамбль. Какие архитектурные требования выдвигаются к ним?

В. Б.: Важно попытаться создать как можно более разнообразную жилую среду из типологически однородных элементов. Это непросто, особенно в условиях жесткого давления со стороны инвесторов, ставящих целью максимальное количество кв. метров. Разнообразие при стилевом единстве может быть достигнуто различными видами блокировок. Примером можно назвать строящийся по нашему проекту поселок Ново-Архангельское. При этом нужно не переступить ту грань, за которой стилевое единство переходит в однообразие.

- Какие факторы в первую очередь влияют на решение потребителя о приобретении того или иного дома, и какое место при этом отводится архитектуре?

В. Б.: Как это не печально, одно из последних, после места, цены, площади, охраны и инфраструктуры. К сожалению, отечественный потребитель при выборе руководствуется главным образом бытовыми вопросами.

- По каким параметрам разделяют поселки таунхаусов на элитный, бизнес и средний классы?

В. Б.: Существует стандартная риэлтерская сегментация, основанная на цене квадратного метра, на которую, в свою очередь помимо размера площади секций и дороговизны примененных стройматериалов влияет развитость инфраструктуры поселка, наличие каких-либо дополнительных «опций», делающих проживание более удобным. И, конечно, местоположение, как первый индикатор в этом вопросе.

- Как Вы думаете, в будущем таунхаусы станут альтернативой квартирам как, например, в Америке?

В. Б.: Для многих покупателей они уже и сейчас являются подобной альтернативой, отчасти из-за дороговизны квартир, отчасти из-за стремления жить в природном окружении, хотя бы и на 2-3-х сотках.

- С какими строительными, кровельными, облицовочными материалами Вы привыкли и любите работать и, каких новинок от производителей ожидаете?

В. Б.: Перспективным считаю применение «теплой керамики» для стен, развитие легкого каркасного домостроения, в котором существенную роль отвожу кровельным покрытиям, эстетичным и недорогим, простым в монтаже и надежным в эксплуатации. Кроме этого, перспективным считаю, увеличение доли деревянных конструкций и фасадных облицовок. Глобальных новинок, думаю, не предвидится, нужно углублять разработки по известным направлениям, совершенствовать технологии.

- Ваш прогноз на будущее, что будет модным, какие таунхаусы привлекут к себе потребителей?

В. Б.: Прежде всего – неоднообразные, создающие гуманную среду проживания, интересные пространственные взаимосвязи внутри поселков. Если говорить об архитектурной стилистике, надеюсь, что доля вульгарного псевдоисторизма будет уменьшаться, а образцы выразительной современной архитектуры – множиться.

- Какой из необычных ваших проектов Вы бы хотели воплотить в жизнь, насколько интересен он будет потребителям, инвесторам, участникам рынка?

В. Б.: По предварительным оценкам – экономичное и технологичное решение. К сожалению, инвесторов отпугнула острота архитектурного решения, однако идея была отмечена на проведенном вашей компанией конкурсе «Пять фасадов частной архитектуры».

После этого мы использовали нашу разработку для проекта шумозащитного таунхауса, стеной-кровлей обращенного в сторону шумной автомагистрали.

Эта идея ждет своего инвестора.

- Часто ли Вы сталкиваетесь с тем, что владельцы изменяют внешний облик таунхаусов после покупки?

В. Б.: Сталкиваемся с этим постоянно, сильно расстроены этой ситуацией, пытаемся находить понимание с инвесторами поселков и совместно составлять разумные регламенты проживания, ограничивающие хаотичную «перестроечную» активность.

- Жить за городом теперь хотят очень многие, спрос на таунхаусы среднего класса с каждым годом растет. Но недвижимость такого класса в Подмосковье почти не строится, в основном инвесторы обращают свое внимание на элитные участки с высокой стоимостью. Что сможет предложить им рынок в будущем?

В. .: Как раз сейчас растет число предложений от инвесторов по проектированию именно недорогих таунхаусов (если стоимость в 300-400 тыс. долларов можно считать невысокой). Думаю, что как раз такие поселки будут развивать этот сегмент рынка в обозримом будущем.

WWW.RUFLEX.RU
ЕДИНАЯ СПРАВОЧНАЯ СИСТЕМА
+7 (495) 234 41 41