



1. Первый шаг. «Определение стоимости» ангара

Для определения точной стоимости ангара (быстровозводимого здания) заполните, пожалуйста, соответствующую форму, размещенную в разделе [«Документы»](#) на нашем сайте и отправьте по электронной почте или по факсу.

Так же Вы можете отправить запрос в произвольной форме (текстовое описание, эскиз от руки, фото аналога с комментариями и т.п.). Однако и в этом случае нам необходимо чтобы Вы ответили на определенный перечень вопросов, поэтому если Вы уделите пару минут знакомству с нашим опросным листом, мы будем Вам очень признательны.

В большинстве случаев приблизительная стоимость строительства ангара (+/- 10...15 %) может быть Вам озвучена прямо по телефону, при первом звонке, однако это весьма приблизительная оценка.

2. Шаг второй. «Уточнение задачи»

Получив от Вас заполненную форму на расчет ангара, мы в течение 1-2 дней отправляем Вам коммерческое предложение, в котором будут указаны сроки и стоимость выполнения работ по возведению ангара (по разделам).

В зависимости от Вашего запроса это могут быть:

- ✓ подготовка ТЗ, проектирование ангара, согласование проекта
- ✓ устройство фундаментов полов, земляные работы
- ✓ изготовление и монтаж металлических конструкций
- ✓ монтаж ограждающих конструкций ангара (кровля и стены)
- ✓ монтаж окон и ворот
- ✓ или монтаж ангара «под ключ».

Наш опыт говорит о том, что общая стоимость строительства ангара определяется с очень приличной точностью уже на этом этапе. Поэтому, если Вы, изучив наше коммерческое предложение, сочтете, что указанные в нем условия являются приемлемыми для вас в принципе (т.е. не в разы более того, что Вы ожидали) – то имеет смысл уточнить Ваш первичный запрос чтобы выйти на желаемые параметры.

Для этого Вы можете отправить нам повторный запрос, изменив в нем размеры или другие характеристики ангара. **Однако лучшим вариантом будет встретиться с нами лично.** Один визит к нам в офис даст вам ответы минимум на первый десяток вопросов «как», «почему», «из чего», «а что если...» и т.п.

3. Шаг третий. «Перевод дела в практическую плоскость»

Если в процессе общения в рамках предыдущего этапа Мы с Вами пришли к взаимоприемлемым параметрам ангара (размеры, прочие технические характеристики, общая стоимость и срок изготовления), то следующим шагом на пути сооружения ангара является заключение договора.

Примерный текст договора Вы можете посмотреть на нашем сайте в разделе [«Документы»](#).

В тексте договора, на конкретном, реальном примере подробно по шагам прописана схема взаимодействия Заказчика и Исполнителя в процессе строительстве ангара.

Договор на изготовление ангара заключается с твердой ценой и сроками. Договор состоит из трех основных стадий:

1. Разработка технического задания
2. Комплектация ангара
3. Монтаж ангара.

Первый и второй стадиям соответствуют первый и второй этапы в тексте стандартного договора.



Третья стадия, монтаж ангара, как правило, разбивается на несколько (от 3 до 5) последовательных этапов. Например: монтаж металлических конструкций, монтаж ограждающих конструкций и монтаж окон, дверей и ворот.

В зависимости от особенностей возводимого объекта количество подобных этапов может варьироваться ([см. пункт 3.4, 3.5, 3.6 стандартного договора](#)).

4. Шаг четвертый "Строительство ангара".

После заключения договора и согласования технического задания нам, равно как и Заказчику, остается лишь выполнять взятые на себе обязательства.

Далее мы могли бы привести здесь пересказ текста стандартного договора, но нам кажется, что будет значительно лучше, если Вы это изучите полную версию, перейдя по [ссылке](#).

Очень кратко схема взаимодействия Сторон (Заказчика и Исполнителя) в процессе строительства ангара следующая:

- *подписание договора*
- *Заказчик оплачивает разработку ТЗ в объеме от 2 до 5 % от общей стоимости работ*
- *Исполнитель разрабатывает и согласовывает ТЗ с Заказчиком (обычно на это уходит от 2 до 4 недель)*
- *Заказчик перечисляет нам от 60 до 70 % от общей суммы договора (это себестоимость строительства ангара) одновременно, (либо в соответствии с прописанным в договоре графиком, однако, платежи частями, как правило, сильно увеличивают общий срок исполнения работ)*
- *Исполнитель в цеху приступает к изготовлению каркаса ангара, одновременно с этим Исполнитель (либо Заказчик собственными силами) приступает к выполнению работ по устройству фундаментов и полов (если это предусмотрено договором)*
- *по готовности каркас вывозится на объект*
- *далее происходит последовательно:*
 - *сборка каркаса ангара*
 - *обшивка каркаса ангара профлистом или сэндвич-панелями*
 - *установка окон ворот и дверей*
- *с поэтапной частичной приемкой и оплатой.*

5. Важные оговорки и ответы на часто задаваемые вопросы.

5.1. Обратим Ваше внимание на следующее существенное обстоятельство, которое может и не бросится в глаза при первом прочтении:

Исполнитель, т.е. «мы» разрабатывает ТЗ (техническое задание) на монтаж ангара в ходе первого этапа договора. В ТЗ Стороны согласуют все важные для них технические параметры конструкции (в т.ч. приводятся основные общие виды, разрезы, оценка прочности под действием внешних и эксплуатационных нагрузок, уточняется положение дверей, ворот, окон и т.п.) Техническое Задание после одобрения его Заказчиком становится неотъемлемой частью договора и оформляется как Приложение N 1 к Договору на изготовление ангара.

В ходе разработке ТЗ стороны могут договориться (но могут и НЕ договориться) о выполнении каких-либо мелких (или относительно мелких) дополнительных работ (таких как монтаж освещения, монтаж перегородок, устройство каких-либо подсобных помещений и т.п.) не включенных в основной, предусмотренный договором перечень работ.

Мы намеренно избегаем обсчитывать подобные дополнительные работы на этапе представления Коммерческого Предложения так как подобные расчеты требуют существенных временных затрат и не могут выполняться на безвозмездной основе. Кроме того, для подобных расчетов требуется как минимум проект самого ангара, а часто и привлечение сторонних специалистов.



5.2. О сроках выполнения работ.

Быстровозводимые ангара, не смотря на наличие слова "быстро" в названии, все же требуют достаточно времени на их изготовление. Как правило, полный цикл по возведению среднего ангара занимает от 2 до 3 месяцев. Многим заказчикам эти сроки кажутся не обосновано долгими, и они приводят в качестве аргумента, что видели, как где-то каркас ангара появился буквально за неделю.

Действительно, монтаж каркаса ангара обычно занимает несколько дней, как и основная часть работ по его обшивке, однако монтажу каркаса предшествует длительный процесс в течение которого необходимо разработать рабочие чертежи, закупить все комплектующие, и изготовить каркас ангара.

5.3. О стоимости ангара.

В цене ангара, которую мы называем Заказчику не менее 70% составляют прямые расходы. (материалы, транспорт, зарплата). Поэтому, до того как ангар начнет появляться на площадке в более-менее законченном виде эти 70% необходимо потратить. Мы не имеем возможности привлекать земные средства, или лизинговые схемы при строительстве Вашего ангара. Как прямые производители, мы способны обеспечить приемлемые цены и качество, но работаем мы на деньги Заказчика.

5.4. О типовых проектах и проектировании.

Стоимость проектирования ангара в 90% случаев укладывается в диапазон от 50 до 200 тыс. руб. Это фактически зарплата разработчика, осуществляющего сопровождение проекта от момента начала переговоров до окончания строительства. Полная же цена сооружения ангара средних размеров (~1000м²) редко бывает менее 5 млн. руб. Таким образом, если полностью исключить участие проектировщика (что поверьте невозможно) из процесса путем копирования уже построенного ранее ангара то экономия будет ~ 5%.

Учитывая все вышеизложенное, мы настоятельно рекомендуем нашим потенциальным заказчикам не заикливаться на поиске мифических "типовых" ангара, а формулировать в запросе именно те размеры (иные характеристики) которые были бы удобны именно Вам.

5.5. Как экономить при строительстве ангара.

Кроме разнообразных многочисленных, но весьма спорных способов, сводящихся в итоге к способу под названием «построить ангар самому», которые мы здесь, по понятным причинам, не рассматриваем есть два проверенных правила:

- а) не работайте со строителем, если Вы ему не доверяете (ведь предполагается что он понимает в своем деле больше Вашего иначе, зачем Вы его наняли)
- б) если Вам действительно нужен самый дешевый ангар, то честно, на первом месте, крупными буквами укажи те это в проектном задании.

Почему-то, вместо того чтобы человеческим языком объяснить, что нужен наиболее экономичный железный сарай определенных размеров люди часто просят построить им совершенно нелепые конструкции только потому, что они СЛЫШАЛИ «что это будет в 2 раза дешевле». Задумайтесь, как тогда на рынке выживают все остальные варианты, если есть один всем известный и в разы лучший?