

Глава №1. Производство кафеля.

Этот раздел нужно знать для того, что бы не говорить всякую ерунду типа: - Всё импортное лучше отечественного. Особенно это касается профессионалов – отделочников. Всегда помните золотое правило, что законы физики и химии одинаковы для всех стран мира. Мастер своего дела должен говорить, убедительно и аргументировано. Если вы приводите пример какого то кафеля как очень хорошего, то вы должны сослаться на какие то источники или заключения экспертизы. Нельзя просто говорить, что он(кафель) дорогой, но очень хороший. Керамический кирпич, керамическая плитка по химическому составу должны быть одинаковы. Многие знают, что старый кирпич, произведённый при царе не разбить. Не смотря на то, что прошло уже 100 и более лет с момента его производства. На свалках по этим кирпичам ездят гусеничные трактора и видно прочность изделия. Глина, для производства такого изделия должна готовится и выстаиваться как тесто. Нужно строго соблюдать пропорцию всех компонентов. В ручную такого не сделаешь. Сейчас это высокотехнический компьютеризованный процесс. Летом 2003 года в Саратовской области запустили такой завод и показали по телевизору. Завод напоминает, чисто внешне, производство лекарств. Все чисто, люди в белых халатах. Ни где на западе каждый год не открывают новый завод! Конечно, традиции испанских заводов складываются десятилетия, но качество российских фирм уже выравнивается. Наши заводы уже есть в первой мировой десятке. Мастер это должен знать и стараться сэкономить деньги заказчика работ. Мастер должен знать где можно купить кафель хорошего качества по не дорогой цене нужного цвета и размера. Мастер должен так объяснить всё заказчику, что бы тот всё понял. Понял, что плитку делают пресса и только износ пресса влияет на качество, а не страна производитель. Мастер должен проверить плитку и дать своё заключение – как она будет выглядеть после укладки.

Есть кафель на основе гипса. Его тоже называют кафелем. Он больше похож на декоративные гипсовые пластины с глазуревым напылением. Такой кафель нельзя укладывать в помещениях с повышенной влажностью, например в ванной комнате. Этот кафель начинает быстро трескаться. Трещины достигают 1-1,5 мм. Фактически всё нужно переделывать. Отличить его можно по цвету, режутся такие пластины гораздо проще(легче). Если керамическую кафельную плитку можно укладывать и на раствор(как кирпич), то гипсовые пластины только на кафельный клей. Впитываемость воды в нормальный кафель 3-4%, он выдерживает 50 циклов размораживания. Гипсовые пластины ведут себя как изделия из гипса. Плотность нормального керамического кафеля 1800 – 2000 куб, то есть если толщина кафеля 7мм, то весить должен 13-14 кг м. кв. Всё это должен знать мастер по укладке кафеля и всё это он должен объяснить заказчику работ. Именно по этому любой уважающий себя специалист изучает материал, из которого сделан кафель. Специалист должен помочь выбрать кафель заказчику, а если уже выбран кафель и кафель не надлежащего качества, то письменно уведомить о возможных последствиях его применения.

Человек который укладывает кафель и который не разу не был на заводе производящим кафель, не был в техническом отделе по определению качества – не мастер. В лучшем случае это хороший исполнитель работ. З/п такого исполнителя должна быть в 2 раза ниже, чем у настоящего мастера. Если это частник, то расценки в 2 раза ниже. Невозможно быть хорошим музыкантом без слуха, быть хорошим врачом и не знать досконально лекарства. Невозможно быть мастером по укладке кафеля и не знать как и на какой клей укладывать, какая максимальная влажность допустима, срок долговечности укладки на гипрок и фанеру. Да и вообще на какую поверхность можно укладывать и почему. И знать это нужно не из рекламных роликов, а на основании заключения тех/отдела.

Глава №2. Определение качества плитки.

Вначале определяется чисто визуально. У плитки не должно быть сколов, явных перепадов цвета, усадочных раковин. Далее берёте угольник и определяете правильную геометрию плитки. Потом ложится линейка по диагонали и проверяется присутствие или отсутствия изгиба. Если изгиб на разных плитках не одинаковый, то разложите плитки в стопки исходя из глубины провала. Тогда в каждой стопке плитки будут с одинаковым дефектом. При укладке кафеля плитки не будут прыгать одна относительно другой. То же самое нужно проделать с определением длинны и ширины плитки. Если плитка прыгает по длине на 1мм, то швы должны быть не менее 2мм., если на 2мм, то швы не менее 4мм. Иначе в одном месте может вообще не быть шва и плитки сойдутся. Или придётся пускать не ровный шов.

Одну плитку разрежьте пополам. Так вы определите упругость и увидите цвет. Если плитка гипса содержащая, то уведомите заказчика работ. Такую плитку нельзя укладывать во влажные помещения.

Глава №3. Мастер по укладке кафеля – кто он.

Профессионал это – 1 пунктуальный, 2- воспитанный, 3-вежливый, 4- отлично знает своё дело, 5- все виды работ для него знакомы, 6- знает часы работы магазинов и баз, а так же цены на них. 7- знать заводы и известные фирмы и уметь сравнивать продукцию, знать , где можно получить нужную информацию. 8- предложить 30-50 различных вариантов укладки кафеля, сосчитать стоимость, написать график работ. 9- график работ и расписание своего трудового дня повесить это на стенке. 10- иметь необходимый инструмент, держать его чистым и в одном месте. 11- чистота во всём! 12- бережное отношение к посторонним вещам. Всё что может быть запачкано или повреждено должно быть укрыто. О качестве работ даже не говорим, так как не качественную работу ни кто не заказывает.

Цена работ.

Стоимость работ напрямую зависит от: гарантии, предсказуемости конечного результата, имиджа исполнителя работ. Перед началом работ необходимо показать результаты вашего труда. Как минимум это фотографии и видеофильм. Очень неплохо иметь отзывы авторитетных людей или выставочный зал. Исполнитель должен легко(по желанию заказчика) нарисовать конечный вариант его труда с размерами помещения и кафельной плитки. Чем меньше заказчик работ переживает за конечный результат, тем выше цена. Заказчик должен быть уверен в фирме. Фактический и юридический адрес должны совпадать. Договор и сметы работ должны быть понятны любому обывателю.

Глава №4. Рекомендации для заказчика работ.

В нашем городе 95% отделочников – профессиональные любители. Обывателю отличить одних от других почти не возможно, по этому предлагаем определённый тест.

- Вам говорят, что сделают работу за 3 недели. Это 21 день, попросите расписать день в день, а именно, что делается в первый день, третий, восьмой, пятнадцатый, двадцать первый. Вы придёте на двенадцатый день работы и что увидите? То есть спросите – откуда взялась цифра 21 день. Есть под этим обоснование, или это методом тыка. Не профессионал не найдёт ответа.
- Попросите расценки на работу. У профессионала есть нормативная книга, у ответственных исполнителей – прайс-лист. Любитель смотрит на клиента и определяет, не сколько стоит его работа, а сколько он может снять с клиента. У таких «мастеров» все цены в уе. Они не могут предложить вам различные варианты работ и объяснить основу ценообразования. Они будут торговаться и сбавят цену до разумной, для их уровня.
- Гарантийный листок у них отсутствует. Они боятся оставить расписку, о получении денег с указанием паспортных данных. Попросите у них ксерокопию паспорта и вы увидите, что 75% «мастеров» сразу убежит. **Не пускайте домой бродяг!**
- Спросите материаловеденье. Почему один клей влагостойкий, а другой нет. Кафельный клей текуч и хрупок, но многие «мастера» штукатурят кафельным клеем. Знает ли он, что

такое адгезия(липучесть) и когезия(сила внутреннего сцепления) и для чего это нужно знать. На больших перепадах дают толстый слой клея и плитка может отойти от стены. О гарантии спрашивайте перед началом работ. Оформляется она письменно. Просто частник может написать от руки всё, что он у вас делал и за что и сколько взял денег. Перепишите его паспортные данные и номера телефона. В случае брака он должен придти исправить, или отдать деньги за причинённый ущерб. Большая часть мастеров не сможет работать при таких условиях.

Глава№5. Рекомендации исполнителю работ.

Договор нужен прежде всего исполнителю работ. Правильно составленный договор избавит от ненужных споров в конце работ. В договор пишите всё, что говорит ваш клиент. А говорить могут, что: - Мне не надо ни чего супер, мне бы подешевле, сортировать плитку не надо и так сойдёт, будет косая подрезка – ничего, стены выравнивать не надо – плиткой выровняем. Потом всё будет с точностью наоборот. Окажется, что и денег много и дизайн нужен и качество для него самое главное. Обязательно оговорите, кто будет укрывать ванну, раковину, унитаз, двери ручки, пол. Работу разбейте на этапы и поэтапно расплачивайтесь. Этапом может быть подготовка стен, укладка кафеля, затирка швов. И к этому графику приложите график оплат. В калькуляции работ напишите, за какие именно работы вы берёте деньги и сколько. Тогда вас не будут просить сделать что то ещё за бесплатно и ни кто не будет говорить, что вы что то пропустили. Вы всегда скажете, что за что уплачено, то и сделано с оговорённым и описанным конечным результатом.

Глава№6 Подготовка поверхности к укладке кафеля.

Для начала необходимо замерить перепады на стенах, полу. Затем замеряете верхний и нижний периметр стен. Если он не одинаков, то это говорит о том, что стена завалена. На такую стену укладывать плитку качественно нельзя(плитка пойдёт морковкой). При больших перепадах плитка будет «плясать», углы плиток очень трудно совмещать. Как это исправить? Нужно повесить стены, натянуть конверт и определить точку «0» и точку максимального перепада или угол завала стены. Далее начинайте выводить стену штукатуркой(смотрим раздел штукатурные работы). Если вы хотите качественную укладку и ровные, красивые швы, то обязательно выведите углы. Угол должен быть строго вертикальный с максимальным перепадом 1- 1,5 мм на 2 м/п. Если есть возможность, то сделайте насечки на стене. На полу необходимо выровнять пол в горизонт. Это можно сделать стяжкой пола или выравнивающим раствором. **Не пользуйтесь материалами на гипсовой основе – не будет проблем!** Укладывать плитку необходимо на чистую поверхность без пыли. Поверхность желательно обезжирить и покрыть грунтом повышающем адгезию.

Глава№7. Варианты укладки кафеля. Дизайн.

Что бы знать варианты укладки кафеля, то вначале, лучше, где-то посмотреть. Это может быть журнал, выставка, магазин. Так можно хотя бы представить, как может плитка быть уложена на поверхности. Потом вы можете сами импровизировать. Для этого нужно нарисовать точный размер поверхности, причём не важно это пол или стена. Обязательно укажите длину периметра сверху стены и в низу. Замерьте углы и вы увидите геометрическую фигуру, на которую вы будите укладывать. На неправильную геометрию плитка уложится с клиньями. Относительно легко выровнять стены, пол тяжелее(смотрим предыдущий раздел). Если нет возможности выравнивать поверхности, то возможные вставки сделайте в местах которых не видно или они не бросаются в глаза. Нарисуйте картинку и в определённом масштабе нарисуйте стены и пол. С таким же масштабом нарисуйте плитку. Так вы увидите: - сколько нужно плиток целых, сколько уйдёт плиток на подрезку, сосчитаете ширину швов и сами определите, где пойдёт клин(морковка). На полу это может быть под ванной, на стене за мебелью. Дизайн составляется исходя из: - площади поверхности, геометрии помещения, финансовых возможностей.

На маленькой площади главное хорошо уложить кафель. Можно сделать в два цвета и разделить цвета бордюром. Можно уложить панно. Бордюром можно уложить лесенкой.

На большой площади можно использовать диагональную укладку кафеля, сделать ниши, полочки, мыльницы, колонны, можно все стены в разном стиле и в асимметрии цветов. При финансовых возможностях необходимо начинать с дизайна и рисунок делать в цветах и с точными размерами. Плитку покупать под размеры помещения, а не наоборот – купят плитку, а потом подгоняют размеры стен и пола. Сразу сосчитайте толщину шва. Рисунок подпишите у заказчика. Размеры плитки можно комбинировать, Пример: бордюры 50мм, плитка 10X10, бордюры 100мм, плитка 20X20 или 20X30. Швы через 1 шов будут совпадать. Вариантов множество, главное уметь делать то, что вы нарисуете. Любой может получить консультацию бесплатную по телефону и платную в офисе. Можно оказать помощь в составлении дизайна.

Глава№8 Подготовка кафеля к укладке.

Отдельный разговор, если заказчик работ ни за что не хочет платить. Тогда кафель вынимается из коробки и укладывается на стены без калибровки. Но и в этом случае письменно уведомите его, что вы хотели предложить свои услуги, но он отказался. В уведомлении укажите те последствия, которые его могут ждать. И всё это на подпись.

• -1-

Плитку нужно замерить по длине и ширине. Если есть дефекты, то разложить по дефектам. На каждую стену вы будете укладывать плитку с одинаковым, дефектным отклонением. Тогда швы будут казаться одинаковыми. Второй замер сделайте на прогиб. Для этого приложите шпатель по диагонали. Плитку с наибольшим прогибом необходимо укладывать в местах не притягивающий взор. Плитку с одинаковым дефектом легче укладывать, чем она пойдёт в разную. Так плитка меньше «пляшет».

• -2-

Неплохо плитку вначале разложить на полу. Вы увидите, как будет всё выглядеть. Особенно это нужно, если есть панно, много бордюров, комбинированная или диагональная укладка.

Глава№9. Начало работ, культура труда, необходимый инструмент.

Необходимо подготовить инструмент. Всё, что нужно для работы нужно иметь сразу и ни за чем не бегать. Машинку по резке кафеля, приспособление для угловой подрезки, углошлифовальную машину, угольник, правило, уровень удобного размера, гребёчатый шпатель. Для установки на кафель сан/приборов необходимо будет иметь дрель с набором сверл по бетону. Так же необходимо иметь свою ёмкость под кафельный клей и миксер для перемешивания клея. Ни чего не просите у хозяина помещения, вы должны всё иметь своё. Перед началом работы всего должно хватать. Нельзя начав работу отвлекаться на поиски недостающего материала или инструмента. Если в рабочем помещении установлены унитаз, ванна или ещё что ни будь, то обязательно накройте полиэтиленом. Ни когда не думайте, что что-то заказчик выкинет. Иначе вы можете потом действительно купить заказчику работ новую ванну или унитаз. Ни чего нельзя разбрасывать, особенно кафельную плитку. Если кто наступит на неё ногой, то виноваты, будете вы.

Глава№10. Этапы работ, как сдавать этапы работ. Какой этап считается законченным.

Разбивать на этапы работ выгодно всем. Это нужно только хорошо объяснить заказчику работ его тактическую выгоду. Если у вас стены уже подготовлены, то этапом работ может служить: закладка ванны, изготовление коробов на трубы, просто укладка кафеля и отдельно затирка швов и обработка их жидкостью отталкивающую влагу. Если есть тумбочки из кафеля, мойдодыр, колонны, ниши, полочки, мыльница, то всё это идёт отдельным этапом. Во-первых, если есть замечания у заказчика, то исправлять лучше сразу, а не когда уже всё закончено. Так можно с наименьшими затратами и финансов и времени получить желаемый результат. Ни когда не надо всю сдачу оставлять на конец. Этим вы даёте повод повыскивать мелочей и постараться поторговаться. Токая торговля в конце вас изматает. Во-вторых, любому заказчику легче отдавать меньшую сумму денег и принимать не всю работу в целом, а смотреть детально каждый сложный фрагмент. Исключение составляет дорогой ремонт под ключ. Там заказчик принимает всю квартиру и весь дизайн в целом.

Укладку плитки нужно сдавать до затирки швов. Если у вас есть брак в работе, то затиркой вы его не сгладите и переделывать легче сразу, чем после затирки швов. Это и деньги и время и сам материал. Затирка швов идёт отдельным этапом. Покажите несколько вариантов затирки на небольшом отрезке. И тогда проблем со сдачей не будет, в конце сдаётся только затирка швов. Каждый этап работ сдавать под акт приёмки сдачи работ. В каждом таком акте предлагайте сделать экспертизу, что бы потом не высказывать проблем. Приняв этап работ, заказчик работ берёт на себя весь риск последующих возможных повреждений. Это может быть и протечка сверху, и при установки ванны могут разбить плитку, могут что то долбить соседи и от вибрации отвалится плитка. Если вы сдали работу по акту, то это уже не ваши проблемы. Правильно и своевременно оформленные бумаги снимают все недоразумения.

Глава №11. Окончание работ. Расчёт.

За три дня до окончания работ уведомите заказчика и назначьте день и время сдачи работ. Если он не может придти, то обязан прислать к вам своего представителя или дать вам любой документ, который подтверждает то, что работы, сданы именно такого числа и к срокам претензий он не имеет. Из командировки можно выслать телеграмму. Качество укладки это другая часть приёмки работ. Если заказчик не может присутствовать и не может прислать своё доверенное лицо, то посоветуйте нанять независимую экспертизу. Тогда и сроки и качество работ принимаются одновременно. Очень хорошо, если у вас был график работ и вы всё сделали согласно согласованно с заказчиком графика работ. К графику работ необходимо иметь график оплат. В договоре обязательно укажите, что если в день сдачи работ заказчик не предъявит вам официальных претензий, то работы считаются сданными. Тогда заказчик не скажет, что он не знал когда сдача работ и к какому дню готовить какую сумму денег. Получение денег дело деликатное. Ни кто с удовольствием ни когда не платит. Деньги нужно брать с достоинством, но при этом благодарите заказчика, что он дал вам заказ. Обязательно скажите, что при обнаружении недостатков заказчик работ может вам сразу звонить. Взаимоуважение снимает напряжение при расчёте. Ни кто не чувствует себя обманутым, если всё соответствует договору – цена, качество, сроки. По окончании работ и расчёте предложите дополнительные услуги – обработку швов между кафелем жидкостью отталкивающую влагу. Объясните, для чего это нужно и как это повлияет на составление гарантийного листа. Не забудьте всё за собой убрать и помыть. Оставленная грязь сильно испортит мнение о вашей работе.

Глава №12. Гарантия.

Стоимость работ на прямую зависит от того, даёте вы гарантию или нет. При отсутствии письменной гарантии заказчик чувствует себя уязвимым. Это он знает и перед началом работ. По этому, если изначально не оговариваются условия гарантии это снижает стоимость работ. Гарантия может даваться на: стоимость работ и материала, только на переделку брака, сроки. Особое место в гарантии занимает правильно составленный договор. В договоре может быть указано, что вы предлагали что то сделать, но заказчик отказался и обязался в последствии претензий не предъявлять. В таком случае должно быть оговорено, на что конкретно распространяется гарантия. Гарантия конечного внешнего вида наступает в том случае, если был составлен дизайн-проект(брак в работе не в счёт). По этому в договоре должно быть указано, что вы работаете без проекта и как всё будет выглядеть в конце работ не влияет на расчёт за сделанный труд. Гарантия на работы пишется исходя из условий договора. Не может быть договор сам по себе, а гарантия сама по себе. Одно вытекает из другого.

Не допускайте стандартных договоров и шаблонных гарантий!