

Tczew, 1 sierpnia 2013

Okna Vetrex w kolejnym pionierskim projekcie

Ekipa firmy „Fix” - wrocławskiego Autoryzowanego Salonu Sprzedaży Vetrex przeprowadziła montaż okien z roletami nadstawnymi metodą MOWO

Świadomość inwestorów w zakresie budownictwa energooszczędnego wzrasta w błyskawicznym tempie. Planujący budowę domu nie tylko nie boją się ekologicznych technologii, ale nierzadko mają też imponującą wiedzę na ich temat. Tak było w przypadku sieradzkiego inwestora, którego dom od początku powstawał na bazie technologii energooszczędnych.

„Zmiana klimatu uświadomiła nam, że dla poprawy zakłóconej symbiozy człowieka z przyrodą, na którą przez wiele lat destrukcyjnie wpływały przestarzałe, nieekonomiczne systemy budowlane, koniecznością staje się wejście w nowe energooszczędne i ekologiczne technologie. Najtańsze dostępne źródło energii to tzw. pierwsze, błękitne paliwo, czyli energia zaoszczędzona. Budując dom, szukałem więc takich rozwiązań, które pozwoliłyby zaoszczędzić jej jak najwięcej” – mówi inwestor.

Gdy przyszła pora na wybór stolarki, właściciel rozważał wyłącznie okna dedykowane do budownictwa energooszczędnego i od samego początku był zdecydowany na zastosowanie ciepłego montażu oraz rolet nadstawnych zapewniających dodatkowe korzyści w zakresie izolacji termicznej. Rozglądając się za najlepszą metodą osadzania stolarki, trafił na informację o MOWO, które naturalnie od razu wydało mu się najciekawsze. Technologia ta zainteresowała go na tyle, że rozpoczął poszukiwanie ekipy, która podjęłaby się wyzwania – wstawienia metodą MOWO okien Vetrex V90+, w tym przesuwanych drzwi tarasowych, z roletami nadstawnymi. Śmiało znaleźli się we Wrocławiu. Ekipa firmy FIX - Autoryzowanego Salonu Sprzedaży Vetrex ma wprawę w realizacji ambitnych projektów i zacięcie do innowacyjnych technologii. Potraktowała więc zlecenie jako okazję do poszerzenia swoich doświadczeń i potwierdzenia swoich umiejętności w starciu z jedną z najgorętszych nowości na rynku budowlanym.

Dla ekipy Fix, nie licząc próbnych wstawek w biurze, było to pierwsze doświadczenie z MOWO w praktyce. Z roletami nadstawnymi Fix ma już spore doświadczenie. Podobnie jak z realizacjami w budynkach energooszczędnych.

„Inwestor był wyjątkowo obeznany w temacie i dokładnie wiedział czego chce. Rzadko zdarzają się tak precyzyjnie przemyślane, zaplanowane i zrealizowane budowy. Nasz Klient, zanim przystąpił do jakichkolwiek prac, szczegółowo badał każdy temat. Wiedział dobrze, że aby przystąpić do kolejnego etapu realizacji – należy odpowiednio przygotować budynek. Jeszcze

zanim trafił do nas, zdawał sobie sprawę z tego, że do prawidłowego montażu przesuwnych drzwi tarasowych Patio konieczne będzie zastosowanie bloczków izolacyjnych Isomur. Gdy przyjechalśmy na pomiar – bloczki były już fachowo wmurowane. Podczas montażu także zastaliśmy wszystko podręcznikowo przygotowane” – wyjaśnia Norbert Frąckowiak z Fix.

Klient jest nie tylko entuzjastą rozwiązań energooszczędnych, ale również gadżetów elektronicznych. Zamówiony przez niego komplet rolet nadstawnych wyposażony został w system automatycznego sterowania. We wszystkich osłonach wbudowano silniki elektryczne posiadające automatyczne wyłączniki krańcowe oraz mechanizm zabezpieczający przed podniesieniem (tzw. wieszaki blokady), a także przetącniki z wbudowanym odbiornikiem radiowym i pilota z timerem umożliwiające zdalne sterowanie osłonami oraz zaplanowanie ich otwarcia lub zamknięcia na określoną godzinę. Centralka wbudowana w pilocie pozwala na zaprogramowanie różnych programów otwierania i zamykania rolet: w całości lub częściowo np. tylko góra, tylko dół, tylko wybrane pomieszczenia itp. Dodatkowo, stolarka została uzbrojona w kontakty magnetyczne Safe+, umożliwiające bezpośrednie podpięcie okien do centrali alarmowej. Ponieważ montaż miał charakter bezprecedensowy – był to pierwszy montaż okien z roletami nadstawnymi metodą MOWO, ekipie towarzyszył przedstawiciel producenta systemu.

„Największym wyzwaniem był montaż rolet. W technologii MOWO, całe okno wstawia się do gotowej ramy wykonanej z profili instalacyjnych wchodzących w skład zestawu, jednak, ze względu na rolety, musieliśmy nieco zmodyfikować ten schemat. Zaproponowaliśmy, aby wstawić okno w zamocowaną do muru ramę w kształcie litery U, następnie przy użyciu kotew i konsol zamontować rolety, a na końcu dołączyć górny element ramy MOWO. Obecny podczas trwania całego projektu przedstawiciel producenta systemu zgodził się na takie rozwiązanie i uznał, że zmiana nie będzie miała wpływu na końcowy efekt i właściwości użytkowe rozwiązania” – kontynuuje Norbert Frąckowiak z Fix.

Realizacja projektu zajęła ekipie trzy dni. W piątek wykonane zostały wszystkie konstrukcje w systemie MOWO, a zastosowany do montażu konstrukcji do muru klej, miał czas odpowiednio związać, ponieważ realizację pozostałych prac zaplanowano w kolejnym tygodniu. W poniedziałek przeprowadzono większość prac montażowych, a na wtorek zostały praktycznie kosmetyczne drobiazgi.

Po zrealizowaniu projektu, monterzy z ekipy Fix przekonali się o zaletach zastosowanej technologii i zyskali pewność co do jej skuteczności. Do kolejnych tego typu zleceń z pewnością będą podchodzić śmieiej, tym bardziej, że metoda jest wyjątkowo łatwa w stosowaniu i pozwala uniknąć różnych błędów, szczególnie dotyczących uzyskania szczelności połączenia okna z murem. Montaż MOWO ułatwia prawidłowe wypoziomowanie okna, minimalizuje zjawisko występowania mostków termicznych i gwarantuje prawidłową izolację przeciwwilgociową, a także poprawia akustykę połączenia.

Zainteresowanie metodą MOWO wśród Inwestorów wyraźnie wzrasta. Jedynym argumentem powstrzymującym Klientów przed jej powszechnym stosowaniem wciąż jest jednak cena.

„Usługa montażu w technologii MOWO to oferta skierowana wyłącznie do osób zdecydowanych na montaż w warstwie ocieplenia. Różnica w kosztach tradycyjnego montażu trójwarstwowego i MOWO jest znaczna i Nabywcy są tego świadomi. Jednocześnie coraz więcej osób zdaje sobie sprawę z tego, że wybór odpowiedniej stolarki i nowoczesnego montażu to inwestycja na lata, dlatego Klienci patrzący długodystansowo, będą coraz częściej decydować się na takie rozwiązanie. Inwestorzy zainteresowani MOWO, którzy ze względu na koszt rezygnują z tej metody, decydują się zwykle na montaż trójwarstwowy w murze nie wysuwając okien w strefę izolacji termicznej, choć ten sposób przynosi nieco mniej korzystne efekty” – komentuje Norbert Frąckowiak z Fix.