

PUTKIREMONTINTI ON MILJARDIBISNESTÄ

Putkiremonteissa pyörii lähivuosina iso raha, sillä valtava määrä kerrostaloja on tulossa remontti-ikään. Huolellisesti suunniteltu tarjouspyyntö ja kilpailutus auttavat taloyhtiötä saamaan putket kuntoon kohtuuhintaan ja oikeassa aikataulussa.

TEKSTI: Markku Niiniluoto | KUVA: Risto Laine

Putkiremontti koskettaa vuosittain 10 000–15 000 kerrostaloasuntoa. Koko bisnes arvioidaan 1–2 miljardin suuruiseksi. Kymmenessä vuodessa putkiremonttien määrä kaksin- tai jopa kolminkertaistuu, kun 1960–1970-luvulla rakennetut asuinkerrostalot tulevat 45–50 vuoden remontti-ikään. Markkinan uskotaan kasvavan seuraavat 20 vuotta.

Isännöintiin kehityspäällikkö **Heikki Kauranen** kertoo, ettei putkiremonttimarkkinoilla käytännössä ole ulkomaisia pääurakoitsijoita, vaan kaikki suurimmat toimijat ovat suomalaisia. Alalla suuria pääurakoitsijoita ovat mm. YIT, NCC, Lemminkäinen ja EMC Emator. Astetta pienempiä urakoitsijoita ovat esimerkiksi Consti Talotekniikka ja Lassila&Tikanoja. Lisäksi pikkuhiljaa yleistymässä olevilla uusilla menetelmillä, kuten pinnoittamalla, sujuttamalla tai sukittamalla putkiremontteja tekevät mm. EW-Liner, PutkiReformi, Picote. Näiden menetelmien valtteina ovat usein halvempi hinta ja nopeus.

Perinteisellä menetelmällä tehtävän putkiremontin yhteydessä saneerataan samanaikaisesti usein ilmastointi, sähkötele- ja antennijärjestelmät, talosauna, pesutupa, kellari- ja varastotilat. Tällöin puhutaan laajasta linjasaneerauksesta. Se tu-

lee usein kokonaisuutena ajatellen edullisemmaksi, kun talon rakenteet joudutaan kuitenkin repimään auki.

Kilpailutuksessa toimivat markkinat

Isännöintiin teettämän barometrin mukaan putkiremontin suunnittelu alkaa yleensä vasta silloin, kun putkistossa on jo ilmennyt vuotoja. Kiinteistöin kuntoarviolla ja energiatehokkuuden parantamisella on havaittu olevan vain vähäinen merkitys ison remontin alkusysäyksenä.

Yleensä isännöintiyritys valitsee putkiremonttia vetämään rakennuttajakonsultin, joka hoitaa suunnittelun ja urakoinnin kilpailutuksen käytännön työn. Tarjouspyynnöt lähetetään normaalisti 5–10 isännöitsijän hyvämaineiseksi tuntemalle toimijalle. Tarjoajilla on syytä olla laatu- ja järjestelmät, referenssit ja luottotiedot kunnossa.

– Markkinat tuntuvat toimivan hyvin, sillä vastauksia saadaan noin kolme neljästä takaisin. Kaikki urakoitsijat eivät tarjoa joka kerta, jos yrityksellä on ennestään työkuormaa kylliksi. Barometrin mukaan tarjoukset olivat kohtalaisen selkeitä, eikä niiden vertailukelpoisuudesta koettu isoja ongelmia, Heikki Kauranen toteaa.

Päätökset valinnasta tehdään pääasias-

sa neljän kriteerin mukaan: hinta, osaaaminen, referenssit ja aikataulutekijät. Vähemmälle huomiolle jäävät ympäristövaikutukset, suunnittelijoiden suosituksien, laadunvarmistuskäytännöt ja eri menetelmät.

Ei pelkkiä katastrofeja

Ammattilaisten mielestä hankkeet vie-dään kokonaisuutena suhteellisen hyvin läpi. Valvonta toimii ja tieto kulkee projektin johdon ja rakennuttajan välillä. Urakoitsija ja isännöitsijä pystyvät keskustelemaan keskenään. Aikataulujen pitävyydestä tulee vain vähän kritiikkiä, kuten myös hinnoittelun todenmukaisuudesta. Eniten parantamisen varaa oli asukasviestinnän laadussa ja määrässä.

– Tutkimus antaa siis varsin toisenlaisen kuvan putkiremonteista kuin esimerkiksi mediassa. Lehtijutuissa kerrotaan katastrofeista, joissa kustannukset paukkuvat ja aikataulut venyvät, summaa **Pekka Harjunkoski** Promenade Researchista, joka haastatteli putkiremonttibarometriin 382 isännöintiyritystä eri puolilla maata.

Lasku maksuun vaiheittain

Linjasaneerauksen maksuissa pätevät rakennusalan yleiset sopimusehdot eli urakkasopimusta solmittaessa neuvottelun maksuajat. Standardikäytännössä



Putkiremontin yhteydessä kunnostetaan usein muutakin. Alan pääurakoitsijat ovat miltei kaikki kotimaisia.

urakoitsija monesti esittää maksuerätaulukon työvaiheiden valmistumisen mukaan. Viimeinen erä maksetaan remontin valmistuttua, kun tilaaja on sen hyväksynyt.

– Pienehköissä, muutaman tonnin saaneurauksissa lasku voidaan maksaa työn valmistuttua kertasuorituksena, mutta yli 10 000 euron hommissa laaditaan yleensä maksuerätaulukot. Muuten urakoitsija joutuisi rahoittamaan työmaata ja asiakasta, Kauranen tähdentää.

Tutkimuksessa lähes kaksi kolmasosaa isännöitsijöistä arvioi, että putkiremonttien hinnat ovat nousussa seuraavan vuoden aikana. Urakkahinnat nousevat arvioiden mukaan keskimäärin lähes viisi prosenttia vuonna 2011. Nousu on kiihtynyt edellisvuodesta.

Putkiremonttibarometrin tulosten mukaan alalla vakiintuneilla isoilla yrityksillä ei yleensä ole ongelmia toimeksiantajiensa kanssa. Harmaan talouden epä-määräisiin yrityksiin oli remontin suunnitteluvaiheessa törmännyt vain kuusi ja toteutusvaiheessa yhdeksän isännöitsijää.

Urakoitsijoiden työsuhteasioita syynätään jatkossa entistä tarkemmin. Tarjousvaiheessa urakoitsijoiden on esitettävä ti-

laajavastuulain mukaiset todistukset. Tulevaisuudessa on entistä tärkeämpää, että urakoitsija käyttää omia vakituisia työntekijöitä.

– Pääurakoitsija vastaa koko projektista, myös silloin, jos jonkun aliurakoitsijan kanssa tulee ongelmia. Kovinkaan usein me emme ole havainneet tällaisia tapauksia, vakuuttaa Heikki Kauranen.

Parempia suunnitelmia

Perinteisellä menetelmällä linjasaneerauksia tekevässä EMC Emator Oy:llä on meneillään kymmenen työmaata. Kaikkiin tarjouspyyntöihin yhtiö ei summan mutikassa vastaa, ainoastaan ennalta sovittuihin ja yrityksen profiiliin sopiviin kohteisiin.

EMC Ematorin mukaan tarjouspyyntöjen kirjo melkoinen. Joissain kohde on suunniteltu valmiiksi viimeistä piirtoa myöten, kun toisessa ääripäässä ei ole kuin talon ääriviivat. Osaava urakoitsija pystyy silti katsomaan ja arvioimaan, mitä taloyhtiö pyytää.

– Kyllähän suunnitelmat ovat parantuneet vuosien saatossa. Mitä huonommat suunnitelmat sitä enemmän jää kysymysmerkkejä, jolloin saadut tarjoukset

eivät ole vertailukelpoisia. Työn aikana tätä harmaata aluetta sitten ratkotaan, ja pahimmillaan se merkitsee mittavia budjetoimattomia lisätöitä. Ne sitten vaikuttavat aikatauluun ja tietysti kokonaishintaan, toteaa toimialajohtaja **Juha Silovaara** Ematorista.

Esimerkkinä ongelmallisesta tilanteesta hän mainitsee erään suunnittelukompleksin, jossa putkisuunnittelija tuli Oulusta, sähkösuunnittelija Kajaanista, rakennesuunnittelija Lahdesta ja projektin johtaja oli Helsingissä. Kun kaikki eivät olleet edes käyneet paikan päällä tutustumassa kohteeseen, niin kokonaissuunnitelmiin tuli ristiriitaisuuksia, päällekkäisyyksiä ja epäloogisuuksia.

Kaikkia yllätyksiä rakentamisessa ei koskaan voi välttää. Esimerkiksi joku rakenneosaa saattaa olla huonommassa kunnossa kuin on oletettu. Etukäteen tehdyt koeporaukset ja rakenteiden avaukset auttavat suunnittelijoita selvittämään rakenteet ja niiden kunnan.

– Kokemus on osoittanut, että panostamalla riittävästi aikaa huolelliseen suunnitteluun ja päätöksentekoon urakan toteutusvaihe sujuu myös vähäisemmällä yllätyksillä, Juha Silovaara summaa. ■