

# РЫНОК НАВЕСНЫХ СИСТЕМ ФАСАДНОЙ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ И ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ



Потребность в снижении затрат на стеновые материалы и облегчении веса многоэтажных зданий, а также возросшие требования по увеличению энергосберегающих характеристик внешних стен приводят к необходимости использования таких систем утепления зданий, которые включают эффективные теплоизоляционные материалы: минеральную вату, пенополистирол, газобетон и др.

В данной статье мы рассмотрим рынок навесных систем теплоизоляции с воздушным зазором (вентилируемые фасады — НФС) и приведем ряд результатов исследования рынка систем фасадной теплоизоляции, выполненного Агентством строительной информации по заказу Ассоциации «Наружные Фасадные Системы» (Ассоциация «АНФАС»), объединяющей производителей и поставщиков фасадных систем теплоизоляции.

По нашей оценке, навесные фасадные системы были установлены в прошлом году не менее чем на 9,7 млн. кв. м фасадов в России. При расчетах емкости рынка мы использовали данные только по сертифицированным системам, т. е. данные компаний, разработавших комплексную систему теплоизоляции, где все составляющие системы прошли совместные испытания и для этой системы проведена техническая оценка пригодности с выдачей Технического свидетельства Росстроя.

Помимо таких комплектов систем на рынке представлена продукция металлообрабатывающих заводов, выпускающих широкий ассортимент строительных профилей и крепежа, которые могут использоваться в том числе и для устройства системы навесного фасада. Продукция этих предприятий применяется как в ряде сертифициро-



ванных систем, так и в несертифицированных или самодельных навесных фасадах.

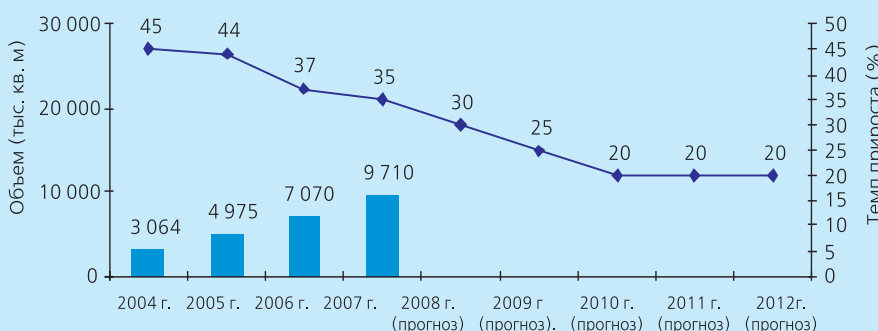
Объем выпуска металлообрабатывающими компаниями данной продукции заметно превышает объем этих материалов, использованных в сертифицированных системах, что дает нам возможность приблизительно оценить объемы установки самодельных навесных фасадов. Также на рынке присутствуют компании, успешно использующие собственные разработки, не прошедшие сертификацию. Среди систем, устанавливаемых без Технического свидетельства, — продукция зарубежного производства, поставляемая в Россию не первый год. Судя по словам сотрудников таких компаний, сложности с установкой системы без Технического свидетельства и Технической оценки возникают только

в Москве, т. к. требуется уточнить согласование рабочей документации проекта с ГУ Центр «Энлаком», который не разрешает использование несертифицированной продукции. По приблизительной оценке, объем установки несертифицированных систем достиг в 2007 г. 1 млн. кв. м.

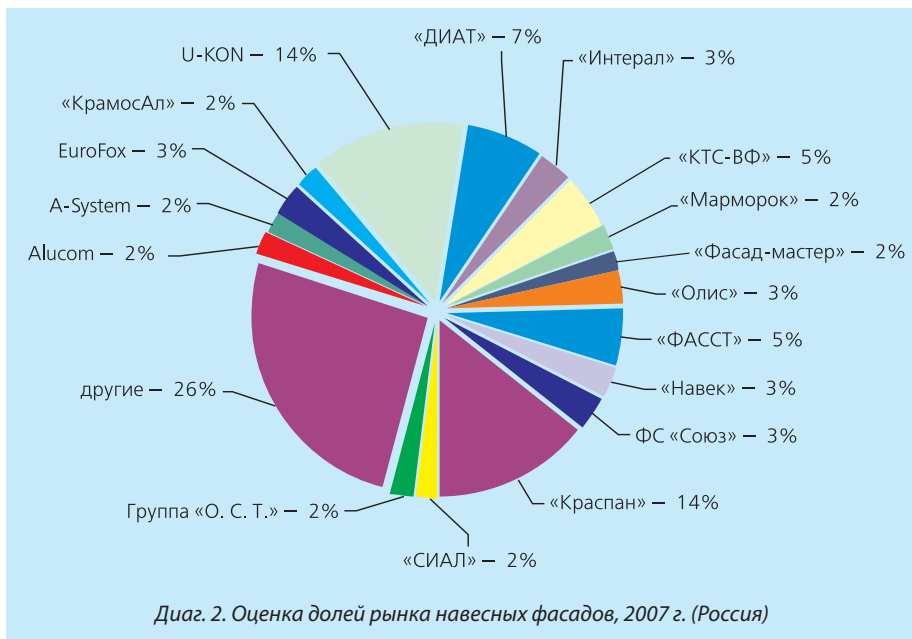
Наибольшие доли рынка России занимают системы U-Коп и «Краспан». Объемы установки этих систем в 2007 г. превышают 1,3 млн. кв. м. Помимо лидеров рынка в России работает не менее 20 компаний, чьи объемы выпуска подконструкций<sup>1</sup> для системы навесного фасада превысили в 2007 г. 100 тыс. кв. м. На диаграмме 2 приведены доли рынка ряда крупнейших производителей систем подконструкции.

<sup>1</sup> Часть компаний, разработчиков системы, выпускают только крепежные элементы для установки облицовки фасада (подконструкцию). Эти материалы или их часть могут закупаться другой компанией, которая выпускает облицовочные панели и получила сертификат на систему с использованием собственных панелей и подконструкции других производителей. В этом случае, как правило, установка системы идет под торговой маркой второй компании.

Во избежание двойного счета площади установленного утепления с использованием навесных систем с воздушным зазором рассчитывались на основании данных об объемах использования сертифицированных подконструкций.



Диаг. 1. Объем утепления навесными системами в России и темп прироста рынка



Ситуация на рынках систем утепления разных регионов существенно различается. В Приволжском регионе по-прежнему более популярны штукатурные системы теплоизоляции. Так, например, в Самарской и Нижегородской областях объемы утепления, выполненные штукатурным методом, более чем в два раза превысили в 2007 г. объемы монтажа навесных фасадов. Однако темпы роста рынка навесных систем в этих областях в прошлом году оказались выше, чем штукатурного утепления. И если в ближайшие два-три года эти темпы сохранятся, объемы утепления, выполненные обоими способами, сравняются.

В сибирских городах основной объем утепления приходится на навесные системы теплоизоляции. Доли штукатурных фасадов в Новосибирске и Иркутске не превышают 20%. В Красноярской, Кемеровской и Омской областях — и того меньше, не более 10–15%. Сразу отметим, что рынок Красноярского края и ближайших областей имеет существенную особенность. В Красноярске расположен один из крупнейших производителей навесных систем теплоизоляции — «Краспан». На его про-

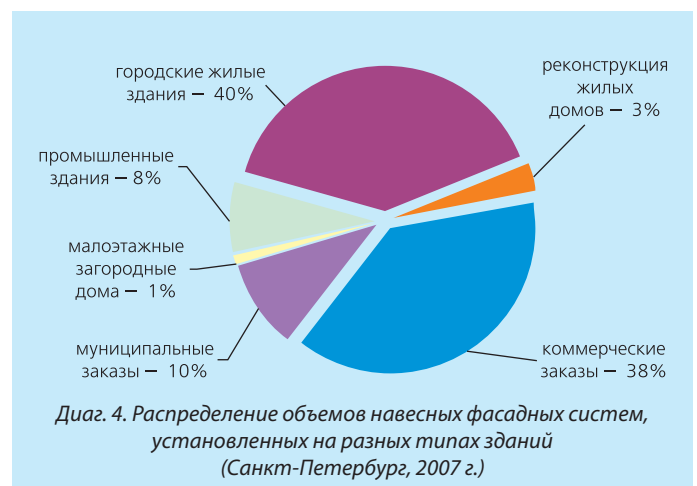
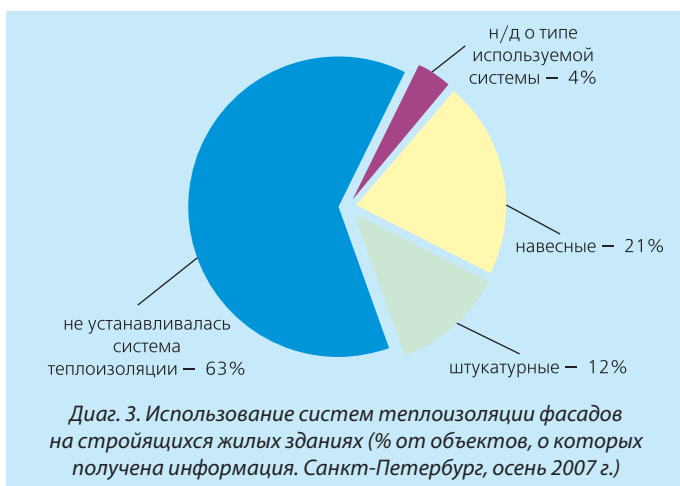
дукцию приходится львиная доля фасадного утепления в городе и крае.

Наиболее емкий московский рынок поделен практически поровну между штукатурными и вентилируемыми фасадными системами. И, судя по прогнозу, такая ситуация сохранится и в ближайшие несколько лет. В Санкт-Петербурге и в целом в Северо-Западном регионе более популярны штукатурные системы. Доля навесных фасадов в регионе не превышает 40%. Однако, хотя объемы установки навесных систем в Санкт-Петербурге меньше объемов утепления штукатурным способом и прогноз на ближайшие 2–3 года не показывает существенного перераспределения между этими технологиями, популярность вентилируемых фасадов растет.

В Санкт-Петербурге мы провели анализ частоты установки систем фасадной теплоизоляции на новом городском жилье. Для анализа была использована база строительных объектов Санкт-Петербурга, собранная в ходе сплошного обхода города осенью 2007 г. На момент проведения мониторинга в городе насчитывалось 207 объектов жилищного строительства. Более чем в 60% строящихся

домов для обеспечения теплоизоляционных норм используются иные материалы и технологии (многослойные утепленные железобетонные панели, газобетон). Количество объектов, на которых устанавливались навесные системы теплоизоляции, почти в два раза больше, чем новых домов, утепляемых штукатурным способом (диаграмма 3). Более того, в группах домов, сдача которых в эксплуатацию намечена на более поздние годы, частота использования навесных фасадов выше. С другой стороны, мы фиксировали данные лишь по тем объектам, строительство которых было уже начато. Возможно, увеличение количества объектов, где планируется использовать навесные фасадные системы, лишь временное модное течение, и проекты жилых домов, принятые в работу в 2008–2009 гг., могут существенным образом изменить картину.

Однако остается фактом то, что объем установки вентилируемых фасадов на жилых домах в Санкт-Петербурге в 2007 г. по сравнению с 2006 г. значительно вырос. В позапрошлом году на новых жилых домах, по данным производителей фасадных систем, было установлено около 20% всех



смонтированных в городе вентилируемых фасадов. В прошлом году эта цифра выросла до 40% (диаграмма 4).

Как мы уже сказали, ситуация на рынке разных областей и регионов существенно отличается. В ряде регионов мы наблюдаем возросший интерес к вентилируемым фасадам (в первую очередь, наверное, благодаря усилиям компаний, продвигающих эти системы на рынке). В некоторых городах навесные системы занимают практически весь рынок фасадного утепления (ряд областей Сибири). Однако в целом по стране объемы фасадов, утепленных штукатурным способом и по технологии вентилируемых фасадов, примерно равны. Темпы роста рынка штукатурных систем в 2006–2007 гг. были несколько выше, чем рынка вентилируемых фасадов. Более подробно с региональными рынками фасадных систем теплоизоляции читатели могут познакомиться в полной версии обзора, опубликованного на сайте Ассоциации «АНФАС».

Помимо вопросов об использовании разных систем теплоизоляции в регионах и объемах монтажа мы рассматривали в исследовании факторы и схемы выбора системы утепления заказчиком. Учитывая, что работы в частном секторе (утепление коттеджей и загородных домов по заказу частных лиц) составляют небольшую долю рынка (около 11% штукатурных фасадов и менее 1% навесных систем), в первую очередь мы попытались выяснить предпочтения и схему выбора системы теплоизоляции сотрудниками компаний-застройщиков.

Как и следовало ожидать, в первую очередь застройщика интересует стоимость материалов и установки системы теплоизоляции. Учитывая информацию о ценах, происходит выбор между несколькими альтернативными вариантами. Причем, если на стадии проектирования заложена тех-



нология наружной теплоизоляции объекта, далее может рассматриваться возможность установки как навесного фасада, так и монтаж штукатурной системы теплоизоляции, оцениваться несколько продуктов разных поставщиков. В ряде случаев компания-застройщик использует одну и ту же систему, проверенную ранее на других объектах.

Помимо стоимости материалов системы и установки существенную роль играют характеристики самой системы, а именно — архитектурные возможности, возможности создания цветовой гаммы и фактур, придуманных архитектором и дизайнером проекта. По всей видимости, широта спектра архитектурных решений, реализуемых на основе данной системы теплоизоляции, будет основным преимуществом для постоянного ее использования компанией-застройщиком.

Второй характеристикой качества системы проектировщики называли прочность и надежность системы, а именно — прочность крепления конструкции к стене и прочность крепления облицовочных материалов. В большинстве случаев респонденты называли эти характеристики, оценивая качество навесных систем. На элитных объектах зачастую используются наиболее тяжелые облицовочные материалы (натуральный камень, керамогранит) и требуется полное исключение проблем с облицовкой (растрескивание плит, отрыв крепежа и т. д.).

Еще два-три года назад, когда нами проводились первые исследования рынка систем теплоизоляции, основным требованием к системе проектировщики называли наличие разрешительной документации, Технического свидетельства и Технической оценки Росстроя. В настоящее время о необходимости наличия этих докумен-

тов часть респондентов даже не упоминала, т. к. это условие является само собой разумеющимся. По словам сотрудников компаний-застройщиков, дальнейшее согласование проектов и получение разрешений на строительство городских объектов невозможно без наличия Технической оценки на систему теплоизоляции. Хотя, несмотря на это, часть монтажных компаний сообщали об установке несертифицированных (самодельных) систем не только на коттеджах частных заказчиков, но и на городских объектах — жилых домах, торговых центрах. По всей видимости, сложная ситуация с прохождением согласования проекта и обязательным наличием сертификата есть в Москве и частично в Санкт-Петербурге, где требуется получение большого количества разрешительных документов на строительные работы. По словам сотрудников некоторых компаний-системодержателей, кроме Москвы в других регионах наличие ТС и ТО Росстроя не требуются в обязательном порядке и возможна установка несертифицированных систем.

Одним из наиболее важных факторов при выборе системы теплоизоляции является получение одобрения проекта службами пожарного надзора. Причем, судя по результатам интервью, получение разрешения зависит не только от наличия пакета документов и сертификатов на систему, но и от конкретного объекта.

Таким образом, наиболее важными факторами при выборе системы можно считать:

- стоимость компонентов системы;
- широту выбора цветов и фактур финишного покрытия или облицовки;
- цветовую стойкость финишного покрытия или облицовки;
- механическую прочность и долговечность системы;
- соответствие требованиям пожарного надзора;
- сопровождение проекта на всех стадиях работ (подготовка проектной документации, обучение персонала, технический надзор за процессом монтажа).

Мы видим, что интерес потребителей не ограничен только желанием получить продукт соответствующего качества, что было бы естественно в условиях развивающегося, быстрорастущего рынка. В данной отрасли строительства немаловажной составляющей является сервисное обслуживание и дополнительные услуги, предоставляемые компаниями-поставщиками материалов систем фасадной теплоизоляции. ●

**Н. Ю. СКОРОХОДОВА, зам. ген. директора  
Агентства строительной информации,  
М. Г. АЛЕКСАНДРИЯ, исполнительный  
директор Ассоциации «АНФАС»**

