

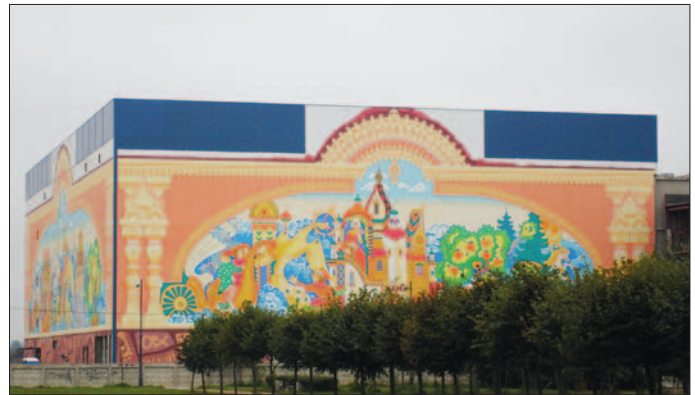
РЫНОК НАВЕСНЫХ И ШТУКАТУРНЫХ СИСТЕМ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИИ ФАСАДОВ

В настоящей статье мы предлагаем читателю часть результатов традиционного ежегодного исследования рынка систем теплоизоляции фасадов, которое выполняет Агентство строительной информации для Ассоциации «Наружные Фасадные Системы» (Ассоциация «АНФАС»), объединяющей производителей и поставщиков фасадных систем теплоизоляции.

С каждым годом мы наблюдаем рост количества компаний, входящих на российский рынок с собственной разработкой системы теплоизоляции. Сложная экономическая ситуация, сложившаяся к концу прошлого года, заметно повлияла на объемы работ по установке систем теплоизоляции. За прошлый год темп прироста рынка оказался существенно ниже, чем мы ожидали весной. За первое полугодие текущего года объемы монтажа теплоизоляции фасадов сильно упали по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако, несмотря на снижение объема рынка, с начала года уже несколько новых компаний предложили свои разработки в области систем утепления. Итак, начнем обзор ситуации с прошлого года.

В 2008 г. на рынке были представлены системы штукатурного типа от 35-ти компаний, имеющих техническое свидетельство Ростроя (в настоящее время Министерства регионального развития) и около десятка компаний, работающих без такового документа. Также на рынке представлена продукция ряда производителей сухих смесей, предлагающих материалы, которые можно использовать при утеплении фасада: монтажные клеи для теплоизоляционных плит, фасадные штукатурки.

В предыдущем исследовании мы уже отмечали явный интерес к технологии утепления фасадов со стороны производителей общестроительных сухих строительных смесей. Если изначально разработкой систем теплоизоляции и производством материалов для них (сухих смесей или готовых акриловых/силикатных составов) начинали заниматься строительные фирмы, выполнявшие работы по ремонту и отделке фасадов, или компании, поставляющие материалы для отделки фасадов, то собственники разработок, выведенных на рынок в 2007 — начале 2008 гг., — это крупные российские заводы ССС. Свои системы штукатурной теплоизоляции предложили петербургские компании «Сканэкс» и «Эм-Си Баухеми Раша», московские «Боларс», «Консолит» и «Юнис». Наконец, на российский рынок фасадной теплоизоляции вышли известные международные концерны, работающие в этой отрасли: Saint-Gobain Weber, STO. Причем за прошедший год торговая марка Weber достигла существенных успехов на российском рынке.



В прошлом году еще несколько компаний вывели на рынок собственные разработки. В частности в Санкт-Петербурге появились сразу две новые системы: «Пионер» (компания «Арго-М») и SWISSLACK (работы с использованием материалов из Швейцарии выполняет компания «Швейцарский фасад»). Также на российский рынок была выведена система немецкой марки VITEX, компоненты которой выпускают на заводах в Екатеринбурге и Москве. Польская компания Alpol Gips, известная ранее как производитель общестроительных сухих смесей, стала поставлять в Калининград материалы для системы теплоизоляции фасада. Уже в текущем году собственную систему скрепленной теплоизоляции предложила московская строительная компания «Кладезь», много лет занимающаяся монтажом различных систем штукатурного типа. В Санкт-Петербурге проводит сертификацию своей системы компания «Стакковент». В связи с запуском завода специализированных сухих строительных смесей для систем фасадной теплоизоляции ожидается увеличение доли рынка систем Saragol и ALSECCO.

На рынке навесных фасадных систем с воздушным зазором (далее НФС) была представлена продукция 73-х компаний, имеющих техническое свидетельство Ростроя, и более трех десятков фирм, не имеющих ТС на момент проведения исследования. Тогда же получили свидетельства Ростроя на систему несколько компаний: «Хай Тек Фасады» (Москва), «Главстрой-инжиниринг» (система «Алюмакс», Москва), «АлСиб-Профиль» (система «Алкон», Новосибирск), завод кровли и фасада «Алга» (система «Алга», Челябинск). По словам сотрудников компаний, разработанные системы устанавливались ранее без ТС. Из наиболее известных ушли с рынка навесных фасадов «Айронпрофи» и петербургская «Тавр-контакт-строй», владевшая правами на систему «АРТ-строй».

Диаграмма 1. Объем установки систем фасадной теплоизоляции штукатурного типа в России

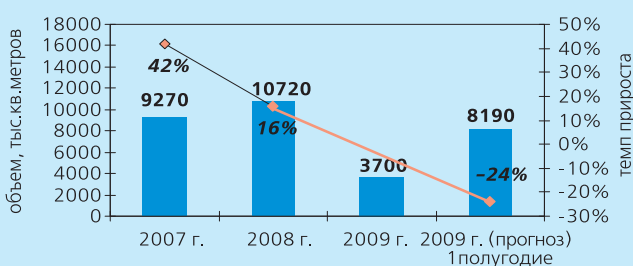
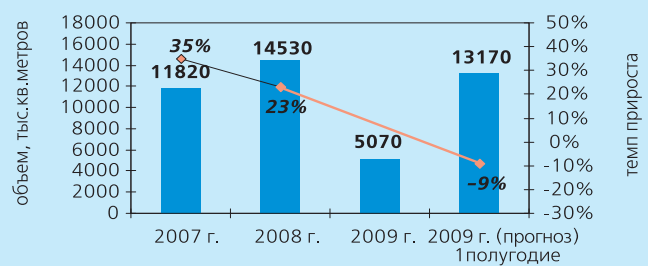


Диаграмма 2. Объем установки навесных фасадных систем в России



Помимо навесных систем, в классическом понимании, на рынке представлен ряд компаний, предлагающих пенополиуретановые панели с декоративным покрытием, которые крепятся прямо на стену дюбелями или с использованием обрешетки. Зачастую такие варианты утепления тоже называются навесными фасадами. В ходе исследования мы насчитали восемь компаний, выпускающих пенополиуретановые теплоизоляционные панели. Однако этот вид теплоизоляции мы не рассматриваем в нашем исследовании, поскольку физический смысл этих конструкций и технология установки панелей существенно отличаются от таких параметров, присущих НФС.

В прошлом году в России было установлено около 11 млн кв. м систем фасадной теплоизоляции штукатурного типа, объем работ вырос на 16% по сравнению с объемами монтажа в 2007 г. Объемы установки навесных систем несколько больше — около 14,5 млн кв. м. Темп прироста рынка НФС составил 23%. Из этого объема около 94% приходится на сертифицированные системы, но 6% площади фасадов было все же утеплено системами, не имеющими ТС Росстроя. Вполне возможно, что объем установки систем, не имеющих ТС Росстроя, несколько больше, поскольку производство металлического профиля для крепления фасадных панелей представляет большой сложности для металлообрабатывающих производств. В Москве и Санкт-Петербурге доля систем, не имеющих ТС Росстроя, составляет около 10%. Можно предположить, что в регионах объем установки систем без ТС может быть и больше. Вероятно, мы не имеем данных о ряде небольших региональных компаний, производящих элементы крепежа для вентилируемых фасадов. Поэтому, оценивая емкость рынка НФС, мы говорим о минимальной величине.

На диаграммах 1 и 2 приведены данные об объемах установки систем теплоизоляции в 2007–2008 гг. и первом полугодии этого года, также прогноз на весь 2009 г.

При построении прогноза учитывались данные, собранные у крупнейших игроков рынка в июле этого года, об итогах их работы в первом полугодии, наличии портфеля заказов на вторую часть года и планах относительно новых заказов до конца года. На основании этих данных можно рассчитывать, что объемы установки систем штукатурного типа упадут в текущем году примерно на 24% (по сравнению с объемами 2008 г.). Впрочем, снижение объемов установки НФС скорее всего окажется не таким сильным, по нашим оценкам, темп спада составит около 9%. Хотя наличие портфеля заказов на вторую половину года не дает полной гарантии, как справедливо отмечают сотрудники компаний-производителей, финансирование проекта может быть приостановлено в любой момент, и запланированный объем работ не будет выполнен.

Что интересно, наибольший спад игроки рынка ожидали в московском регионе, где строительство практически замерло в начале этого года. Однако по итогам первого полугодия объемы монтажа ряда крупных компаний (которые предоставили данные для оцен-



ки) в Москве не только не упали, но даже выросли, что в итоге дает положительную динамику рынка в регионе (0% по штукатурным и +4% по навесным системам теплоизоляции).

В ходе исследования мы попытались оценить объем рынка систем теплоизоляции фасадов в денежном выражении. Для расчета стоимости установленных штукатурных фасадов использовались средние цены на материалы и монтаж систем, полученные в ходе проведенных ранее исследований рынка систем теплоизоляции фасадов в 2007–2008 гг., а также данные исследований рынка теплоизоляционных материалов предыдущих лет. Прогноз рынка сделан в ценах марта текущего года.

В денежном выражении емкость рынка штукатурных фасадов в 2008 г. составила около 21,1 млрд рублей, включая стоимость материалов систем теплоизоляции и монтажных работ. Темп прироста — 37% (к 2007 г.). Такой рост рынка (в денежном выражении) произошел за счет повышения стоимости монтажных работ, в то время как стоимость материалов росла гораздо медленнее. В 2007 г. стоимость монтажных работ составляла в среднем 780 руб. за 1 кв. м фасада. Весной 2008 г. стоимость монтажных работ достигла 1 100 руб. за кв. м. За последний год цены на установку систем практически не изменились. Емкость рынка навесных систем в денежном выражении составила в прошлом году порядка 40,5 млрд руб. На диаграммах 3 и 4 приведены оценки рынка в денежном выражении.

В отношении крупнейших игроков рынка ситуация практически не менялась на протяжении нескольких лет. В прошлом году наибольшие объемы теплоизоляции штукатурного типа были установлены с использованием систем «Церезит», «Лазс», «Кнауф-теплая стена» и «Стомикс».

Наибольшие доли на рынке НФС занимают системы «Металл-Профиль», «Юкон», «Краспан», «ДИАТ» и «Каптехнострой», а наивысший темп роста показали компании-разработчики систем MAVent, «Профит», «ИСМ-фасад», челябинская компания «Группа О.С.Т.». Возобновились в существенных объемах поставки австрийской системы SPIDI, продажи которой в 2007 г. сильно

Диаграмма 3. Оценка емкости рынка штукатурных систем в России (в денежном выражении)

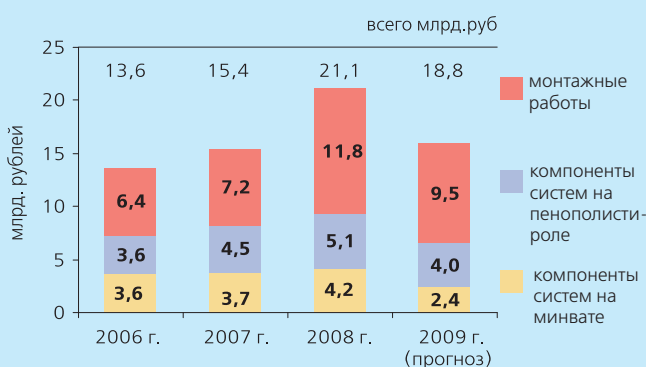


Диаграмма 4. Оценка емкости рынка навесных фасадных систем в России (в денежном выражении)

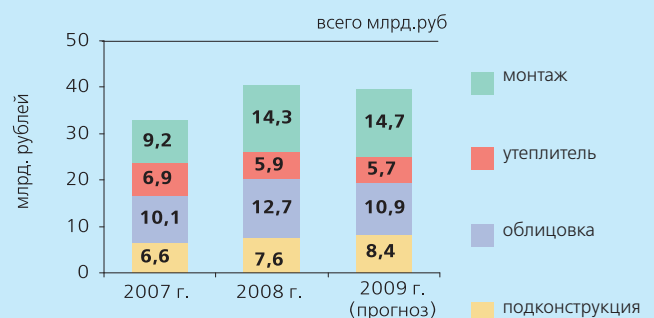




Диаграмма 5. Оценка долей рынка штукатурных систем в России, 2008 г. (%)

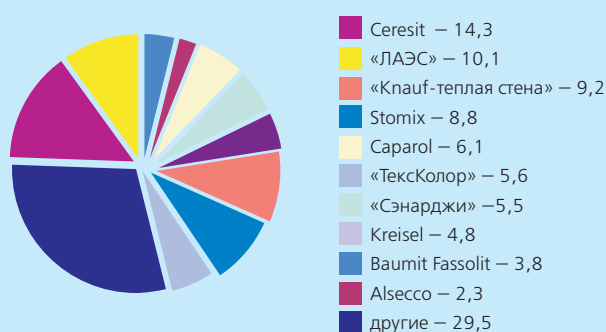
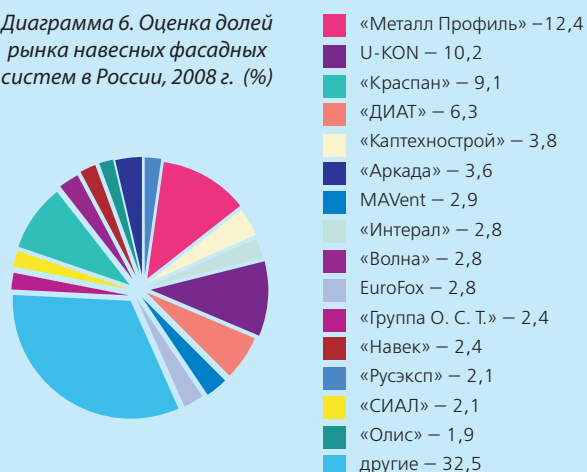


Диаграмма 6. Оценка долей рынка навесных фасадных систем в России, 2008 г. (%)



упали. Темпы роста компаний лидеров рынка оказались в 2008 г. ниже среднего темпа прироста рынка в целом.

Возможно, в текущем году можно ожидать некоторого перераспределения долей рынка, поскольку за первое полугодие динамика объема продаж у ряда крупнейших компаний существенно различается (в предыдущие годы темп прироста продаж у большинства компаний был близок к среднему по рынку). По планам на текущий год изменение объемов продаж у компаний варьируется — от спада на 50–60% до роста на 50% и более.

Полностью с результатами исследования можно ознакомиться на сайте Ассоциации «АНФАС» по адресу www.anfas.biz.

Н. Ю. СКОРОХОДОВА, исполнительный директор компании «Строительная информация»,

М. Г. АЛЕКСАНДРИЯ, исполнительный директор Ассоциации «АНФАС»

БИЙСКИЙ ЗАВОД СТЕКЛОПЛАСТИКОВ

Передовые технологии в изготовлении полимерных композиционных материалов

Дюбель фасадный ДС-1,2,3 "Бийск"

- 15..20%

Отсутствие "мостиков холода"

Долговечность в фасадной системе

Возможность сокращения толщины теплоизоляции на 15-20%

на правах рекламы

659316, Алтайский край, г. Бийск, ул. Ленинградская, 60/1
тел./факс (3854) 34-74-74, e-mail: spa@bzs.ru