

ЗАО «Агентство строительной информации»

РЫНОК СИСТЕМ УТЕПЛЕНИЯ ФАСАДОВ

Санкт-Петербург, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

ВВОДНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ	3
1. СИСТЕМЫ УТЕПЛЕНИЯ ФАСАДОВ ШТУКАТУРНОГО ТИПА	5
1.1. Штукатурные системы, представленные на рынке рассматриваемых регионов.....	5
1.2. Стоимость систем и монтажа	12
1.3. Емкость рынка штукатурных фасадов, доли и потенциал	13
2. НАВЕСНЫЕ СИСТЕМЫ С ВОЗДУШНЫМ ЗАЗОРОМ	27
2.1. Системы навесных фасадов, представленные на рынке	27
2.2. Стоимость систем и монтажа навесных систем с воздушным зазором.....	40
2.3. Емкость рынка навесных систем с воздушным зазором, доли рынка	41
3. Сегменты рынка систем фасадного утепления	54
3.1. Частные лица.....	55
3.2. Городские застройщики	59
4. РЫНОК КОМПОНЕНТОВ фасадных систем	65
4.1. Компоненты фасадных систем штукатурного типа	65
4.2. Компоненты навесных систем с воздушным зазором.....	73
4.2.1. Волокнисто-цементные и фиброцементные панели	73
4.2.2. Композитные панели.....	75
4.2.3. Металлокассеты.....	79
4.2.4. Керамогранит	81
4.2.5. Другие облицовочные материалы.....	82
ВЫВОДЫ.....	83

ВВОДНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Настоящее исследование содержит данные, полученные в ходе исследования рынка систем утепления фасадов, проведенного ЗАО «Агентство строительной информации» в феврале – марте 2007 года. В ходе исследования решали следующие задачи:

1. Анализ ситуации на рынке со стороны предложения:

- Производители штукатурных систем, продукция которых представлена на рынке регионов России, описание предлагаемого ассортимента;
- Внутреннее производство штукатурных систем в России, производство отдельных компонентов систем: объемы, динамика в 2003-2006 годах, прогноз на 2007-2010 гг. в разрезе как систем, так и основных компонентов.
- Анализ цен на штукатурные системы, цены на отдельные компоненты систем (прежде всего, клеевые и штукатурные смеси);
- Оценки емкости и динамики рынка штукатурных систем, долей рынка отдельных игроков, долей систем на разных утеплителях (минеральная вата, пенополистирол). Динамика рынка (2003-2006 гг.), прогноз на 2007-2010 гг.;
- Описание представленного на рынках регионов ассортимента систем навесных фасадов с воздушным зазором и их основных компонентов;
- Анализ цен на системы навесных фасадов с воздушным зазором и основные компоненты этих систем.
- Внутреннее производство навесных фасадов с воздушным зазором в России, производство отдельных компонентов систем: объемы, динамика в 2003-2006 годах, прогноз на 2007-2010 гг. в разрезе как систем, так и основных компонентов.
- Анализ емкости и динамики рынка навесных фасадов с воздушным зазором, оценка долей основных игроков. Динамика рынка (2003-2006 гг.), прогноз на 2007-2010 гг.

2. Сегментирование рынка:

- Описание особенностей основных сегментов рынка систем утепления фасадов;
- Оценка емкости каждого сегмента;
- Анализ факторов выбора системы строителем и проектировщиком: роль технических характеристик системы, известности марки, стоимости, условий поставки и других факторов.

Методика исследования.

1. Для описания ассортимента штукатурных и навесных фасадных систем и были запрошены сведения у всех производителей систем, чья продукция представлена на рынке рассматриваемых регионов. Цены на системы и компоненты были уточнены в ходе интервью с компаниями – поставщиками.

2. Оценки емкости, потенциала, долей рынка рассчитывали на основе детальных интервью с основными игроками данного рынка. Кроме того, использованы уже имеющиеся в нашем распоряжении данные. Все данные об объемах продаж приведены на основании сведений представителей компаний. Информация подтверждена косвенными данными и сведениями, полученными в ходе исследований предыдущих лет.

3. Для получения сведений о предпочтениях потребителей из разных сегментов был проведен ряд интервью с сотрудниками компаний застройщиков, монтажных организаций и проектных компаний (или проектных отделов строительных фирм). Информация о предпочтениях частных лиц получена «косвенным способом», на основе результатов интервью с фирмами, занимающимися монтажом систем утепления, а также фирмами – поставщиками систем утепления.

География исследования.

Обобщающие объемные показатели (емкость рынка, динамика, доли) проанализированы как по России в целом, так и в разрезе укрупненных регионов. Детально изучены рынки Москвы и Московской области, и Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Также уделено внимание рынкам некоторых крупнейших городов (Нижегород, Самары, Екатеринбург и др.)

Региональное деление соответствует делению по Федеральным округам, за несколькими исключениями: Волгоградскую область мы относим к Поволжскому региону, Тюменскую область – к Сибири, Башкортостан к Уралу. В таблице приведено региональное деление, используемое в ходе исследования.

<i>регион</i>	<i>отнесены к региону сл. субъекты федерации</i>
Северо-Западный	в границах СЗФО, расчеты емкости рынка выполнены без учета Санкт-Петербурга и Ленинградской области
Центральный	в границах ЦФО, расчеты выполнены без учета Москвы и области
Южный	Краснодарский край, Ставропольский край, Ростовская область, национальные республики Северного Кавказа
Приволжский	Нижегородская, Кировская, Самарская, Саратовская, Волгоградская, Астраханская, Ульяновская, Пермская, Оренбургская области, Республики Татарстан, Мордовия, Чувашия, Марий-Эл, Мордовия
Уральский	Свердловская, Челябинская, области, Республики Удмуртия и Башкирия
Сибирь	Курганская, Кемеровская, Тюменская (включая ЯНАО ХМАО), Новосибирская, Томская, Иркутская, Омская области, Красноярский и Алтайский края, Якутия, Бурятия, Тыва, респ. Алтай
Дальний Восток	Хабаровский и Приморский края, Читинская, Магаданская, Амурская области, Еврейская АО.

Исследование выполнено силами следующих сотрудников ЗАО «Агентство строительной информации»:

Скороходова Н.Ю. зам.ген.директора
 Дряхлова О. ассистент маркетолога
 Барсукова М. интервьюер
 Жукова А. интервьюер
 Мурашук Е. интервьюер

1. СИСТЕМЫ УТЕПЛЕНИЯ ФАСАДОВ ШТУКАТУРНОГО ТИПА

1.1. Штукатурные системы, представленные на рынке рассматриваемых регионов

В 2006 году на рынке систем утепления фасадов штукатурного типа в России была представлена продукция не менее 35 производителей. Как правило, компании - системодержатели предлагают два варианта комплектации системы – с минераловатным утеплителем и пенополистиролом. У некоторых компаний сертифицированы системы с пенополистирольным утеплителем с расщепками из минеральной ваты пригодные, в том числе, для многоэтажных зданий. Помимо более распространенной системы «легкого мокрого» типа на рынке представлены и другие варианты комплектации. К группе «тяжелых» штукатурных фасадов относятся конструкции систем Serpogoc («Максит», Финляндия) и Термофасад («Хантер-Стар», Москва) которые представляют собой подвижную конструкцию, где плиты утеплителя закреплены только механическим креплением без использования клеевых составов. Кроме классических вариантов, с использованием плит минеральной ваты или пенополистирола, предлагаются и более оригинальные. Специалисты компании Baumit разработали системы с утеплителем из экструдированного пенополистирола и натуральной пробки. Московская компания БИРСС продвигает систему утепления Термопор, где вместо жестких плит утеплителя используется теплоизоляционная штукатурка с гранулами пенополистирола.

Как правило, компания, разработавшая систему утепления, производит часть компонентов этой системы. В отношении систем «мокрого» типа – это клеевые и штукатурные составы. Среди производителей теплоизоляционных материалов можно назвать только одну компанию «Rockwool», сертифицировавшую собственную систему «Rockfasade». Также необходимо отметить концерн «Кнауф», выпускающий как сухие строительные смеси для фасадной системы, так и пенополистирольные плиты.

На данный момент, в половине представленных на рынке систем используются компоненты зарубежного производства (клеевые смеси, смеси для базового слоя, армированного стеклосеткой, и декоративные покрытия). Вторая половина марок - разработки российских фирм.

Большинство компаний, продвигающих системы утепления фасадов, расположены в Москве. Это представительства зарубежных холдингов, комплектующие системы из импортных материалов и компании, имеющие собственные производства в московском регионе, такие как «БИРСС», «Инфокосмос», «Лоритель-Анкер», «Хенкель-Баутехник». В Санкт-Петербурге работают производства 3 разработчиков систем. Два производителя расположены в Калининграде, по одному в Самаре, Саратове, Ярославле и Екатеринбурге. Этими компаниями ограничивается перечень отечественных «нестоличных» игроков рынка. Отметим, что производства некоторых зарубежных компаний, имеющих производственные площадки в России, расположены за пределами московского региона. В Орле находится завод европейского холдинга «Стомикс», заводы «Террако» - в Хабаровске и во Владимирской области, производства «Сэнарджи» в Нижнем Новгороде, Екатеринбурге и Уфе.

В таблице 1-1 представлены данные о системах. Все системы, перечисленные в таблице, имеют технические свидетельства Госстроя России. В таблице также указана примерная стоимость одного квадратного метра системы для глухой стены без учета стоимости утеплителя и монтажа.

В таблице 1-2 приведены сведения об использовании систем разных марок в некоторых крупнейших городах России. Мы видим, что в 2006 году в Москве были использованы системы не менее 33 компаний. В Санкт-Петербурге число представленных систем несколько меньше. По нашим данным, в прошлом году в городе устанавливались штукатурные системы не менее, чем 20 производителей.

Таблица 1-1 Штукатурные системы утепления фасада представленные в России¹

№	Системодержатель	Название системы	Тип утеплителя		Средняя стоимость ²	Стаж на рынке ³	Примечание
			Минеральная вата	Пенополистирол			
1.	Alsecco Gmbh & Co (Германия)	Alsecco - basic		+		более 15 лет	Материалы из Германии. Поставляют материалы по всей России и в СНГ, монтажом не занимаются
		Alsecco - ecomin	+				
2.	Alligator Farbwerke (Германия)	Alligator	+	+	от \$ 24,5	8 лет	Представительства: Санкт-Петербург, Москва, Екатеринбург, Сочи, Омск
3.	Atlas (Польша)	Atlas Rocker	+		\$ 46	более 8 лет	
		Atlas Stopter		+			
4.	Bolix (Польша)	Bolix	+	+			Монтажом не занимаются
5.	Deutsche Amphibolin-Werke (DAW) (Германия)	Capatect - A	+	+	\$ 20	1992 г.	Поставки в России осуществляет дочерняя фирма ООО «Капарол» (Москва). Монтаж систем не выполняют.
		Capatect - B					
6.	Fescon (Финляндия)	Fescoterm	+			2007 г.	Дилер «Монтажсервис» (Москва) Fescoterm варианты легкой и тяжелой системы
7.	Henkel (Германия) / «Хенкель Баутехник» (Россия)	Ceresit VWS		+	\$ 15	1998 г.	Работают по всей России. Завод в Коломне МО. Комплектация и монтаж собственными подразделениями
		Ceresit WM	+				
8.	Kreisel Technika Budowlana (Польша)	Kreisel Turbo - S		+	\$ 12	2004 г.	Монтажом не занимаются
		Kreisel Turbo - W	+				

¹ Перечень компаний-системодержателей приведен в алфавитном порядке² Средняя стоимость за кв.метр глухой стены без учета стоимости утеплителя при объеме 100 кв.м. Пересчет полученных данных по курсу \$1=26 руб., курс Евро-Доллар 1,36.³ Указан год выхода на рынок теплоизоляционной системы. Некоторые компании работали и ранее указанного срока, как правило, занимаясь фасадными работами и продвигая систему другого производителя.

№	Системодержатель	Название системы	Тип утеплителя		Средняя стоимость ²	Стаж на рынке ³	Примечание
			Минеральная вата	Пенополистирол			
9.	Jub.d.d (Словения)	Jubizol	+	+	\$ 14	более 9 лет	Поставки материалов из Словении и Сербии Ориентируются на частных лиц, поскольку предлагают большой выбор декоративной отделки.
10.	Stomix s.r.o. (Чехия)	Stomix Therm alfa		+	\$ 21*	2001 г.	Система разработана Stomix s.r.o. (Чехия). В России работает вторая производственная площадка компании «Стомикс-Орел».
		Stomix Therm beta	+				
11.	«Wietersdorfer & Peggauer Zementwerke GmbH» (Австрия)	Fassolit EPS		+	\$ 16	1997 г.	Производитель Baumit (Австрия) Официальный представитель компании «Баумит», ООО (Санкт-Петербург)
		Fassolit Mineral	+				
12.	«Авангардстройматериалы», ООО (Калининград)	Тепло-Авангард К	+	+	\$ 16	1998 г.	Представительство региональных продаж в Москве и основной производитель работ продвигает системы обоих калининградских производителей. Более половины продаж – Москва.
13.	«Западный Форпост» (Калининград)	Форпласт	+	+	\$ 16	2004 г.	
14.	«Инбау», ООО (Москва)	Bau-Color A2	+		\$ 13*	1997 г.	Материалы из Германии. Работают по всей России через представителей. Около половины продаж – Москва и область.
		Bau-Color B1		+			
15.	«Инфокосмос», ЗАО (Москва)	Синтеко	+	+	от \$ 35	2001 г.	Клеевые и штукатурные смеси ИнфоТерм для системы Синтеко и смеси общестроительного назначения ИнфоМикс производят в Москве. В основном, работают в Москве и области
16.	«Инфокосмос», ЗАО (Москва)	Dryvit Roxsulation	+			1995 г.	Производитель Dryvit System (США)
		Dryvit Outsulation		+			
17.	«Экора-Транс», ООО (Москва)	Relius V510D		+	\$ 16		Система разработана Relius Coating GmbH & Co (Германия), материалы поставляются из Германии
		Relius V710D	+				
18.	«Классик» (Самара)	Классик МвС	+			2004 г.	Производство акриловых штукатурок и полимерного клея в Самаре.
		Классик ПпС		+			

№	Системодержатель	Название системы	Тип утеплителя		Средняя стоимость ²	Стаж на рынке ³	Примечание
			Минеральная вата	Пенополистирол			
19.	«Кнауф»	Кнауф – теплая стена 1		+	\$ 9	2005 г.	Все компоненты системы производятся на заводах Кнауф в России
		Кнауф – теплая стена 2	+				
20.	«Крепс» (С-Петербург)	Termokreps Minerix	+	+	\$ 10	2005	Основной объем работ в Санкт-Петербурге. Система Minerix с фактурным декоративным покрытием, система Colorix с гладким декоративным покрытием
		Termokreps Colorix	+	+			
21.	«ЛАЭС», ЗАО (Самара)	ЛАЭС-М	+		\$ 17	1997 г.	Теплоизоляционная система на акриловом связующем, Производство в Самаре
		ЛАЭС-П		+			
22.	«Лоритель-Анкер», ООО (Москва)	Thermomax	+	+	\$ 15	1998 г.	С 1998 года существовала под названием «Анкер», около 4 лет работают под маркой Thermomax. Работают по всей России
23.	«Максит групп» Maxit OY AB (Финляндия) ⁴	Serpolight (тонкослойная)	+	+		1994 г.	Поставки осуществляют крупные торговые компании. Монтажом и торговыми операциями представительства компании не занимаются. Serporoc – тяжелая система, Serpolight - легкая
		Serporoc (толстослойная)	+				
24.	«Минерикс-Строй» (Екатеринбург)	Минерикс	+	+	от \$ 38	2003 г.	Продукция реализуется в основном в Екатеринбурге, Свердловской области и через представителей на территории УрФО
25.	«Минеральная вата», ЗАО (Москва)	Rockfasade	+		\$ 15	2003 г.	Входит в концерн Rockwool
26.	«НЭСТ-строй» (С-Петербург)	НЭСТ-строй	+	+	от \$ 38		Основной объем работ в Санкт-Петербурге, а также Северо-Западный регион
27.	«Опытный завод сухих смесей» ОАО (БИРСС), (Москва)	Теплый дом	+	+	\$ 11	1997 г.	Производство сухих смесей в Москве. Поставляют систему в целом и отдельные компоненты. В качестве утеплителя в системе Термопор используется теплоизоляционная штукатурка на 75% состоящая из гранул полистирола
		Термопор			от \$ 20	2005 г.	

⁴ Ранее OPTIROC

№	Системодержатель	Название системы	Тип утеплителя		Средняя стоимость ²	Стаж на рынке ³	Примечание
			Минеральная вата	Пенополистирол			
28.	«Русмикс» (С-Петербург)	Русмикс	+	+		2000 г.	
29.	«Русхекк», ООО (Москва)	Русхекк-Тисс	+	+	\$ 20	1995 г.	Система разработана Heck Dammsysteme GmbH (Германия)
30.	«Сармат» (Белоруссия), «Сармат-термо» (Москва)	Термошуба	+	+	от \$ 10	2004 г.	Поставки по Северо-Западному региону
31.	«Сартэксим» (Саратов)	Сартэксим Термо-М	+		\$ 13		
		Сартэксим Термо-П		+			
32.	«Сэнарджи» Группа компаний (Москва)	Сэнарджи МвС	+		\$ 16*	13 лет	заводы в Н. Новгороде, Уфе, Екатеринбурге Система ПпС-3 – пенополистирол с минераловатными расщечками
		Сэнарджи ПпС		+			
		Сэнарджи ПпС-3		+			
33.	«Террако-Индустрия», ООО (Москва)	Террако	+	+	\$ 15*	8 лет	С регионами работают через дилеров. В России работают производственные площадки в г. Киржач (Владимирская обл) и Хабаровске.
34.	«ТексКолор», ООО (Москва)	ТексКолор А2	+		\$ 10,5	1997 г.	Работа с регионами через региональные представительства. Осуществляют монтаж и технологический контроль. Разработка Тех-Color FarbWerke GmbH (Германия). Производство материалов в Германии и России.
		ТексКолор В1		+			
35.	«ТемпстройСистема» (Москва)	ISPOtherm C		+	\$ 26*	1997 г.	В 2002 г ISPO GmbH слилась с STO AG с сохранением торговых марок ISPO. Поставки материалов из Германии
36.	«Эверест», ООО (Ярославль)	Шуба Плюс П		+	от \$ 11*	1999 г.	В 2006 году система монтировалась только в Ярославле и некоторых городах Центрального региона
		Шуба Плюс М	+				
		ISPOtherm A	+				

* Данные из предыдущего исследования (конец 2005 - начало 2006 года)

Таблица 1-2. Применение систем штукатурных фасадов разных марок в некоторых городах

Название системы	Компания системодержатель	Москва	Санкт-Петербург	Самара	Казань	Нижний Новгород	Екатеринбург	Челябинск	Уфа	Новосибирск	Тюмень	Красноярск	Краснодар	Ростов-на-Дону
Alligator	"Alligator Farbwerke" (Германия)	+	+				+							
Alsecco	"Alsecco Gmbh & Co" (Германия)	+	+				+	+	+		+			
Atlas	"Атлас" (Польша)	+	+			+			+					
Bau-Color	"Инбау" /Москва/	+								+				
Bolix	"Bolix" (Польша)	+	+											
Capatect	"Капарол" //DAW (Германия)	+	+	+	+		+			+				+
Ceresit	"Хенкель" /Москва/	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+
Dryvit	поставщик "Инфокосмос" /Москва/	+												
Fassolit	"Baumit" (Австрия) поставщик "Фасад-Технология" /С-Петербург/	+	+				+		+		+		+	
Ispotherm	ISPO Gmbh (Германия), поставщик "Темпстройсистема"	+												
Jubizol	"JUB" (Словения)	+	+											
Кнауф-теплая стена	"Кнауф"	+	+			+	+	+						
Kreisel	"Kreisel Technika Budowlana" (Польша)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		
Relius	"Экора-Транс" /Москва/	+					+							
Rockfasade	"Минеральная вата" /Москва/	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	
Serporoc / Serpolight	"Максит" (Финляндия)	+	+							+				
Stomix	"Стомикс-Орел" /Орел/	+			+		+		+					
TERMOKREPS	"Крепс" /С-Петербург/	+	+							+			+	
Тех-Color	"ТексКолор" /Москва/	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
Классик	"Классик" /Самара/			+	+			+	+					
ЛАЭС	"Лаэс" /Самара/	+		+	+	+	+	+	+		+		+	+
Минерикс	"Минерикс-Строй" /Екатеринбург/	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		
Нэст-строй	"НЭСТстрой" /С-Петербург/		+											

Название системы	Компания системодержатель	Москва	Санкт-Петербург	Самара	Казань	Нижегород	Екатеринбург	Челябинск	Уфа	Новосибирск	Тюмень	Красноярск	Краснодар	Ростов-на-Дону
Русмикс	"Русмикс" /С-Петербург/		+											
Русхекк-Тисс	"Русхекк" /Москва/	+									+			
Сартэксим-Термо	"Сартэксим" /Саратов/	+			+		+				+			
Синтеко	"Инфокосмос" /Москва/	+			+							+		
Сэнарджи	"Сэнарджи" /Москва/	+				+	+		+					
Тепло-Авангард	"Авангардстройматериалы" /Калининград/	+												
Теплый дом	"Опытный завод" /Москва/	+	+		+									+
Термомакс	"Лоритель-Анкер" /Москва/	+	+										+	
Термофасад	"Хантер Стар" /Москва/	+												
Термошуба	"Сармат" (Белоруссия)	+												
Террако	поставщик "Террако-Индустрия" /Москва/	+	+											
Форпласт	"Западный форпост" /Калининград/	+												
Шуба Плюс	"Эверест" /Ярославль/											+		
Всего использованы системы		33	20	8	11	7	15	9	12	9	10	7	7	3

* Примечание. Отсутствие обозначения "+" не означает абсолютной уверенности в том, что система определенной марки не применялась на объектах данного города. Информация об использовании системы в конкретном городе получена от компаний-системодержателей и от ограниченного числа строительных фирм, занимающихся фасадными работами в данном городе.

1.2. Стоимость систем и монтажа

В ходе интервью с сотрудниками компаний-системодержателей были получены данные о ценах на систему. Данные о средней стоимости одного квадратного метра системы без учета стоимости утеплителя и монтажа при объеме 100 квадратных метров приведены по большинству компаний производителей в предыдущем разделе в таблице 1-1. На основании этих данных рассчитана примерная средняя стоимость штукатурной системы утепления (таблица 1-3). Следует отметить, что многие компании называли лишь ориентировочную цену, поскольку более точную цифру можно назвать лишь исходя из параметров конкретного объекта. Большая часть респондентов давали данные о ценах в виде диапазона «от - до», поэтому мы приводим в таблице и самую низкую из указанных стоимость системы. Максимальные цены не приводим, т.к. разброс цен очень большой. Некоторые компании предлагают достаточно дорогостоящие варианты систем. В таблице приведена средняя и минимальная цены на монтаж системы компанией системодержателем.

Таблица 1-3. Стоимость систем и монтажа у компаний-системодержателей⁵

	<i>Стоимость системы без утеплителя</i>	<i>Стоимость монтажа</i>
средняя цена, за м2	\$ 23	\$ 29
минимальная цена, за м2	\$ 9	\$ 15

Помимо интервью с компаниями-системодержателями, был проведен опрос сторонних строительных фирм, занимающихся монтажом фасадных систем. Были опрошены фирмы из Екатеринбурга, Казани, Краснодара, Красноярска, Нижнего Новгорода, Новосибирска, Ростова-на-Дону, Самары, Тюмени, Уфы и Челябинска, специализирующиеся на фасадных и кровельных работах. Помимо других вопросов, мы интересовались их мнением об оптимальной стоимости установки фасадной системы. Конкретные ответы о стоимости системы были получены от 42 компаний. Исходя из полученных данных, стоимость установки системы (с материалами и работой) должна составлять около 1000-3000 рублей за 1 кв. метр. Стоимость в пределах этого интервала указали 80% ответивших. 60% ответивших назвали стоимость в диапазоне 1000-2000 рублей. Таким образом, по мнению строителей, все затраты на установку системы утепления фасада должны составлять около \$ 38-77 (включая стоимость материалов, утеплителя и монтажа).

⁵ Пересчет цен по курсу доллара 26,5 руб., евро – 34,5 руб.

1.3. Емкость рынка штукатурных фасадов, доли и потенциал ⁶

По нашим оценкам, в 2006 году в России было установлено около 6,6 млн. квадратных метров систем утепления фасадов штукатурного типа. Рост рынка составил около 45% к предыдущему году. На рисунке 1-1 показана динамика в 2004-2006 годах и прогноз развития рынка до 2010 года. В 2007 году увеличение объемов утепления «мокрыми» фасадами составит, предположительно, 40-45%. Более низкий прогноз роста по сравнению с предыдущими годами связан с насыщением самого емкого - московского - рынка. По нашим данным, почти половина систем утепления устанавливается в Москве и области. В 2004 году в Москве было установлено 58% объема всех смонтированных штукатурных систем в стране. В 2006 году на Москву и область пришлось примерно 40% объема утепленных фасадов по данной технологии. Как мы видим, доля московского региона постепенно снижается, однако уменьшение темпов прироста московского рынка (ориентировочно, до 25% в 2007 году), оказывает заметное влияние на темпы в целом по стране. По данным некоторых компаний, активно работающих в регионах, именно увеличение объемов работ в провинции дало заметный рост продаж. В Москве эти компании отмечали стабилизацию продаж.

На рисунке 1-2 приведено распределение объемов по регионам в 2006 году, в таблице 1-4 – оценки объема выполненных работ. Должны отметить, что некоторые компании указывали на наличие поставок в Казахстан, Белоруссию, Украину. Однако в совокупном объеме проданных российскими компаниями систем, по нашей оценке, эта цифра не превышает 50-100 тыс. кв.м., что составляет не более 1%.

Таблица 1-4. Оценка объема установленных штукатурных систем в регионах (2006 год)

<i>регион</i>	<i>доля региона</i>	<i>объем установленных систем штукатурного типа, тыс.кв.метров</i>
Москва и область	40%	2600
Центральный регион (кроме Москвы и области)	3%	200-250
Санкт-Петербург и Ленинградская область	10%	670
Северо-Западный регион (кроме С-Петербурга)	1,5%	100
Поволжье	20%	1250-1300
Урал	13%	850-900
Сибирь	8%	500-550
Южный регион	3%	200-250
Дальний Восток	<1%	50-100

⁶ При проведении расчетов учитывали данные от компаний, разработавших систему утепления, и продвигающих ее под собственной торговой маркой. В некоторых случаях строительные фирмы утепляют фасад с использованием штукатурных, армирующих и клеевых составов разных фирм, которые принципиально подходят для данных видов работ, но не прошли совместные тесты и испытания. В этих случаях мы говорим о применении «самодельной» системы. Объемы утепления «самодельными» штукатурными системами мы постарались оценить в разделе о производстве отдельных компонентов – монтажных клеев для плит утеплителя и фасадных штукатурок.

Таким образом, в Москве за 2006 год было смонтировано 2600 тыс.кв. метров фасадов штукатурного типа. Темп прироста составил около 30%. Поскольку в течение последних лет мы наблюдаем снижение темпов прироста московского рынка, на 2007 год вряд ли можно прогнозировать увеличение рынка более, чем на 25%. Сведения о динамике приведены в таблице 1-5 и на рисунке 1-3.

Емкость рынка Санкт-Петербурга заметно меньше. В 2006 году в городе и области было утеплено 650-670 тыс.кв. метров фасадов «мокрым» способом. За год питерский рынок вырос примерно на 45%. Судя по всему, бурный рост рынка систем утепления фасадов постепенно замедляется. По мнению некоторых сотрудников компаний – поставщиков систем, рынок С-Петербурга достаточно насыщен и выходит на стадию стабилизации. Прирост рынка в 2007 году, скорее всего, составит около 40%. В дальнейшем темп прироста, по нашему мнению, должен снизиться еще больше, в 2008 – 2010 годах – до 20-30% в год (диаграмма 1-4)

Таблица 1-5.

Емкость рынка штукатурных фасадов Москвы и Санкт-Петербурга в 2002-2007 годах

<i>год</i>	<i>Москва</i>		<i>Санкт-Петербург</i>	
	<i>объем утепления, тыс.кв.метров</i>	<i>темп прироста к предыдущему году</i>	<i>объем утепления, тыс.кв.метров</i>	<i>темп прироста к предыдущему году</i>
2002	750		156	
2003	1100	45%	250	60%
2004	1500	39%	355	45%
2005	2000	33%	460	30%
2006	2600	30%	670	46%
2007 прогноз	3300	25%	940	40%

В 2006 году более половины штукатурных систем в России (55%) были смонтированы с пенополистиролом в качестве утеплителя (рис. 1-5). Однако, доли фасадов, утепленных с помощью минеральной ваты и пенополистирола, различаются в разных городах. Например, в Санкт-Петербурге доля систем на минеральной вате выше среднего и составляет около 68%. В Москве пенополистирол используют достаточно широко, как и в целом по стране, в Москве доля систем на минеральной вате составляет только 39% (рисунки 1-6 и 1-7).

На рисунке 1-8 приведена оценка долей рынка России, занимаемых разными системами. Наибольшие объемы утепления приходятся на системы Ceresit, Tex-Color, и Stomix (около 10% на каждую).

В Москве (рисунок 1-9) заметные доли рынка приходятся на системы Tex-Color, Stomix, а также на системы, представленные почти исключительно в столице – Теплый дом (компания «БИРСС»), Синтеко (компания «Инфокосмос») и Alsecco (Германия). По сравнению с прошлым годом, в Москве существенно уменьшилась доля систем Ceresit, поскольку произошло заметное перераспределение в объемах столичных и региональных поставок компании. Группа «другие» включает в себя более двух десятков систем, на которые приходится треть рынка. В том числе в столице монтировались системы 6 отечественных производителей из Самары (ЛАЭС), Саратова (Сартэксим-Термо), Екатеринбурга (Минерикс), Калининграда (Тепло-Авангард и Форпласт) и Санкт-Петербурга (ТермоКрепс).

В Санкт-Петербурге в лидеры по объему утепления фасадов «мокрого» типа вышла компания «Крепс», разработавшая систему Termokreps только в начале 2005 года (рисунок 1-10). В 2006

году системой Термокгерс было утеплено около 180 тыс.кв.метров фасадов, что составляет четверть питерского рынка. Объемы монтажа систем других марок меньше (диаграмма 1-8).

Если рассматривать типы зданий, на которых устанавливались штукатурные фасадные системы, можно провести анализ по двум направлениям – этажность и назначение зданий. Данные по этим показателям получены не от всех компаний-системодержателей. Часть компаний, которые работают через широкую сеть дилеров, не обладают информацией в полной мере. Все нижеприведенные показатели были рассчитаны исходя из прямых данных от компаний, объем продаж фирм, не предоставивших сведения о типах объектов, где проводилась установка систем, не включался в подсчет.

По России в целом 57% фасадов выполнено на многоэтажных зданиях (выше 5 этажей, рисунок 1-11). В Москве ситуация аналогична. В Санкт-Петербурге доля утепления высоких домов несколько выше – до 67%. Данные о соотношении зданий разной этажности в Москве и Санкт-Петербурге получены для 60% от объема установленного утепления. По оставшимся 40% соотношение неизвестно.

Около 40% всех штукатурных фасадов в 2006 году было установлено на вновь построенных жилых домах (рисунок 1-14). На реконструкцию жилых зданий приходится не очень большой объем фасадного утепления – 8%. Четверть объема устанавливалось на частных домах / коттеджах по заказу частных лиц. Около 20% приходится на коммерческие здания – бизнес-центры, торговые, развлекательные, спортивные сооружения и т.д. Достаточно редко «мокрые» фасады монтируются на промышленных зданиях - 4% и социальных объектах (школы, больницы, здания администраций и т.д.) – 6%.

В Москве распределение объемов утепления на разных типах объектов примерно такое же, как по России в целом. Что не удивительно, учитывая, что на Москву приходится существенная часть от объема сделанных фасадов (рисунок 1-15).

В Санкт-Петербурге около 55% всех штукатурных фасадов в 2006 году было установлено на вновь построенных жилых домах (диаграмма 1-16). На реконструкцию жилых зданий и другие типы заказов приходится значительно меньшая часть работ. Данная картина получается за счет объемов, выполненных с использованием системы Термокгерс, значительная часть которых устанавливается, по словам представителей компании, на жилых домах.

Существенных различий в распределении объемов работ на разных типах зданий в остальных регионах выделить не удалось. Вероятнее всего, что картина, представляющая ситуацию в целом по стране, близка к реальной ситуации в каждом из конкретных регионов. Можно предположить, что объемы утепления разных типов зданий связаны, в первую очередь, с соотношением объемов строительства и реконструкции разных типов объектов. Этот вывод подтверждает и схожее соотношение между объемами утепления, выполненного по технологии навесных систем с вентилируемым зазором (см. раздел 2).

Рассмотрим доли рынка штукатурных фасадов регионов, занимаемые отдельными игроками. На диаграммах 1-17 – 1-21 приведены оценки долей рынка в 2006 году по укрупненным регионам. Еще раз подчеркнем, что это лишь оценки, которые могут содержать определенную погрешность. В отдельных городах доли, занимаемые некоторыми марками, могут существенно отличаться от таковых по региону в целом.

Значительные площади фасадов в Приволжском регионе были утеплены системами Церезит и ЛАЭС. Системы таких марок как Церезит, Тех-Color, Kreisel, ЛАЭС применялись во многих городах региона. Самарская система Классик устанавливалась в самой Самаре и Татарстане. Саратовская система Сартэксим-Термо устанавливалась в Саратове, Самаре и Казани. В Казани большой объем работ был выполнен с использованием системы Stomix. Не первый год в столице Татарстана работают с системой Capatect. Судя по всему, рынок систем штукатурных фасадов в Казани наиболее емкий и насыщенный из всех городов Поволжья. В Нижнем Новгороде для утепления в основном были использованы системы только «брендовых», давно зарекомендовавших себя производителей – Церезит, Атлас, Сенарджи, Тех-Color, ЛАЭС.

Ситуация в уральских городах – Екатеринбурге, Челябинске и Уфе схожа. Практически все компании-системодержатели, занимающие сколько-нибудь заметные доли на рынке региона, отмечали использование своей системы во всех трех указанных городах. В отличие от Поволжья, где свою продукцию предлагают несколько сильных местных производителей, на Урале работает производство только одной местной компании – «Минерикс» в Екатеринбурге. Здесь же расположен один из заводов компании «Сэнарджи»

В Сибирском регионе системы Церезит, Тех-Coloq применялись в Новосибирске, Тюмени и Краснодаре. Использование системы Stomix отметили только в Новосибирске и Красноярске. В Тюмени существенный объем фасадного утепления был выполнен с использованием систем Fassolit, Alsecco и систем поволжских производителей - ЛАЭС и Сартэксим. Использования своих систем в других городах Сибири эти компании не отметили.

На Краснодар приходится не менее 40% объема установки штукатурных систем в Южном регионе. Значительную долю на рынке Краснодара имеют системы ЛАЭС, Термомакс (московской компании «Лоритель-Анкер») и Fassolit.

По нашей оценке, в последние годы региональные рынки растут быстрее, чем рынки Москвы и Санкт-Петербурга. Прирост региональных рынков в 2006 году (исключая Москву и область и С-Петербург и Лен.область) составил 70% по штукатурным системам. На 2007-2008 годы можно прогнозировать темп прироста объемов утепления на уровне 55% ежегодно.

В таблице приведены оценки объемов фасадного утепления системами штукатурного типа по нескольким крупнейшим региональным центрам. Оценка дана от нижней границы, исходя из имеющихся данных об объемах поставок компаний-системодержателей и сведений от монтажных компаний города, специализирующихся на фасадных работах.

Таблица 1-6. Оценки объемов фасадного утепления в крупнейших регионах (2006 год)

<i>Город</i>	<i>Системы штукатурного типа, <u>не менее</u> тыс.м2</i>
Самарская обл.	200
Татарстан	420
Нижегородская обл.	200
Свердловская обл.	260
Челябинская обл.	100
Башкортостан	240
Новосибирская обл.	100
Тюменская обл.	190
Красноярская обл.	40
Краснодарский край	95

Рисунок 1-1



Рисунок 1-2

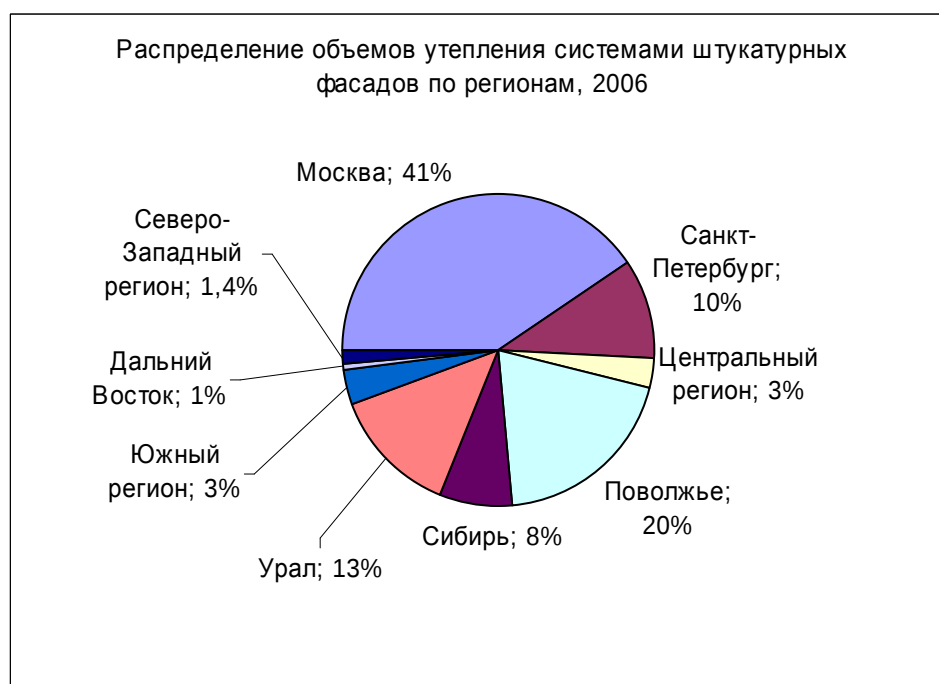


Рисунок 1-3



Рисунок 1-4



Рисунок 1-5



Рисунок 1-6

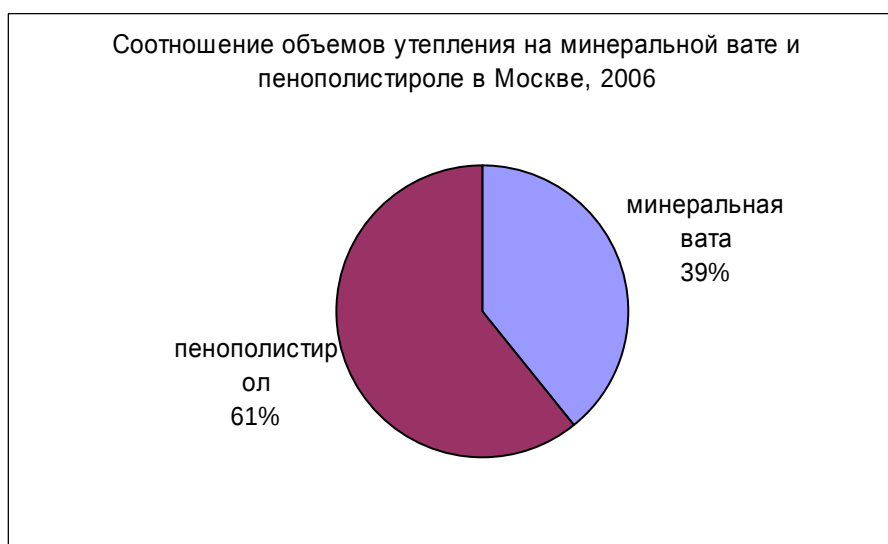


Рисунок 1-7



Рисунок 1-8

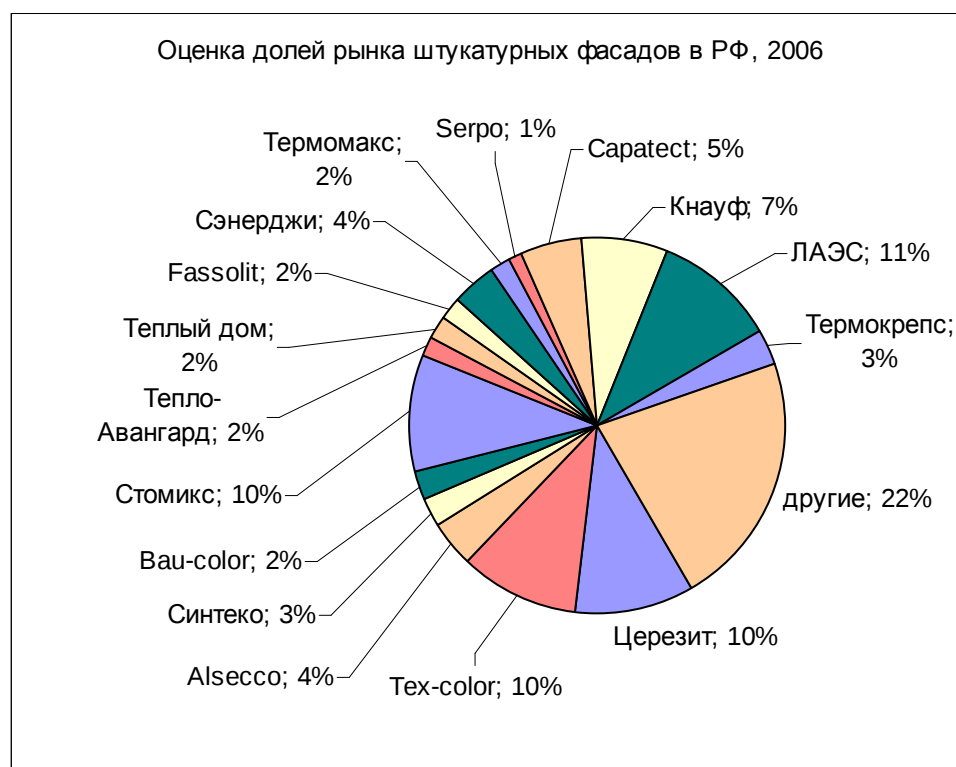


Рисунок 1-9



Рисунок 1-10

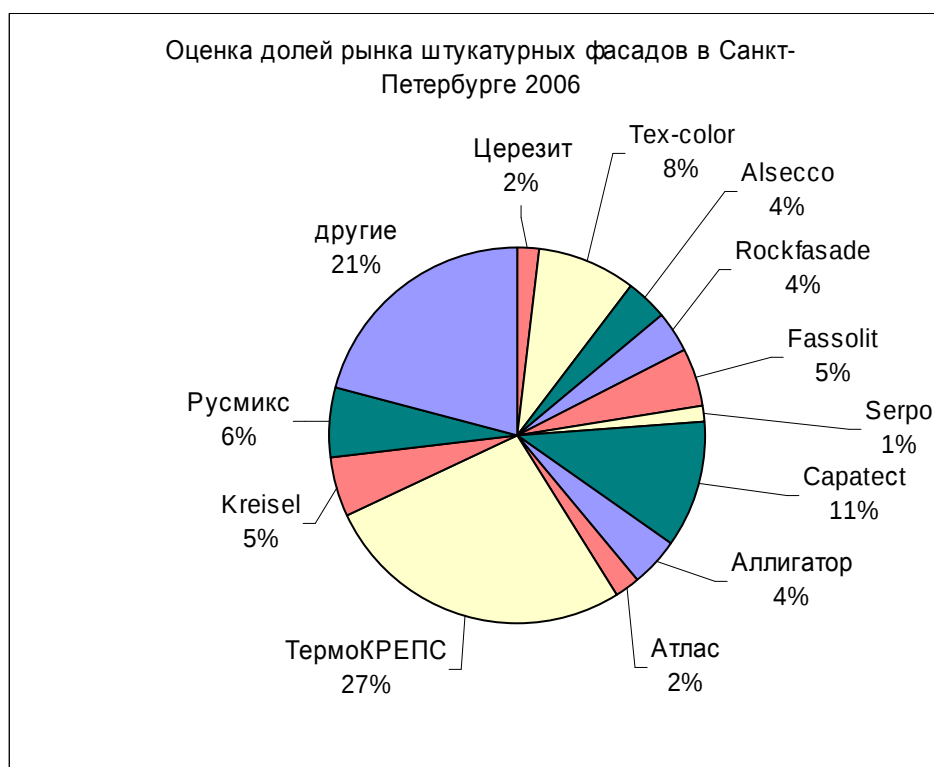


Рисунок 1-11



Рисунок 1-12

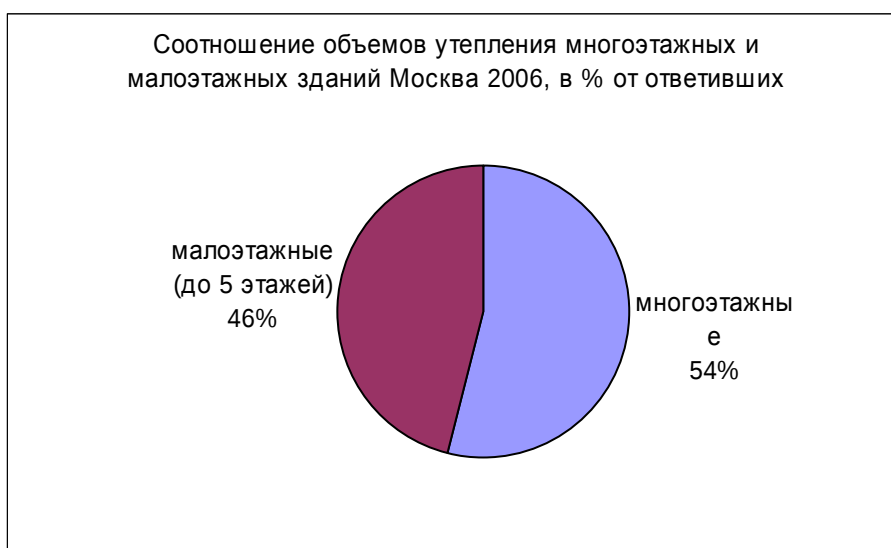


Рисунок 1-13



Рисунок 1-14

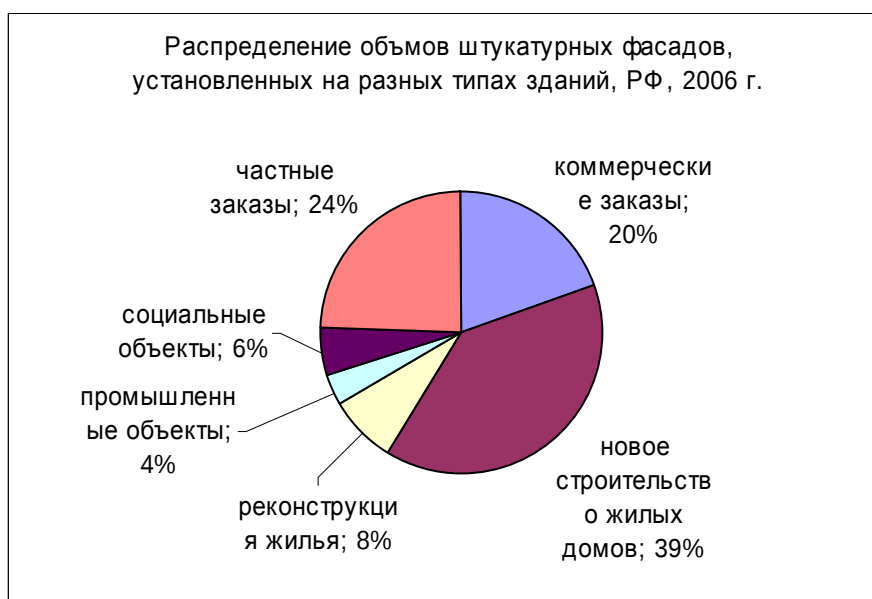


Рисунок 1-15

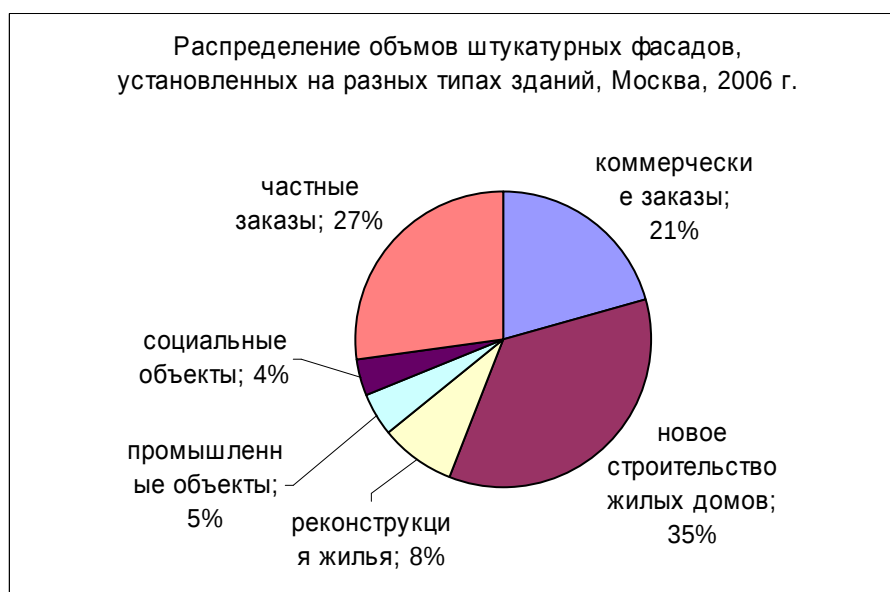


Рисунок 1-16

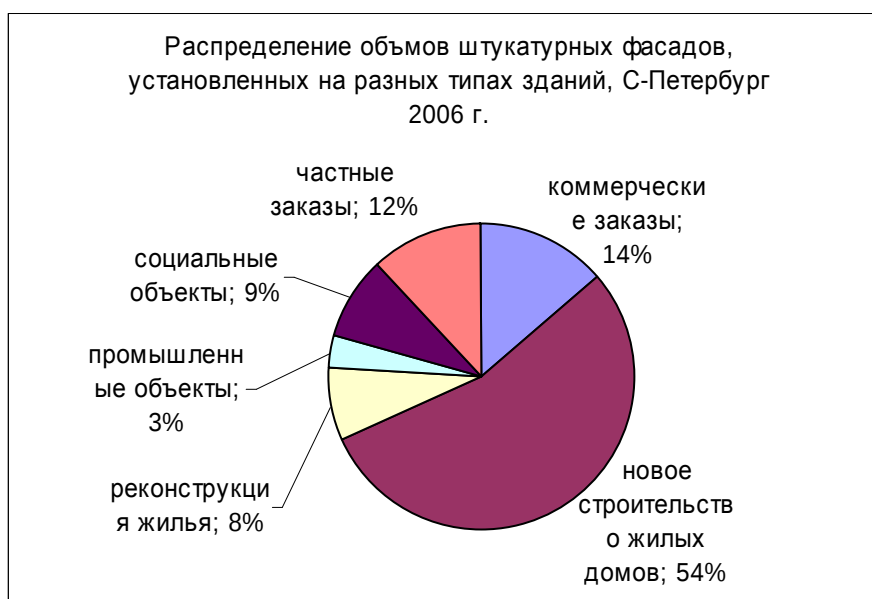


Рисунок 1-17

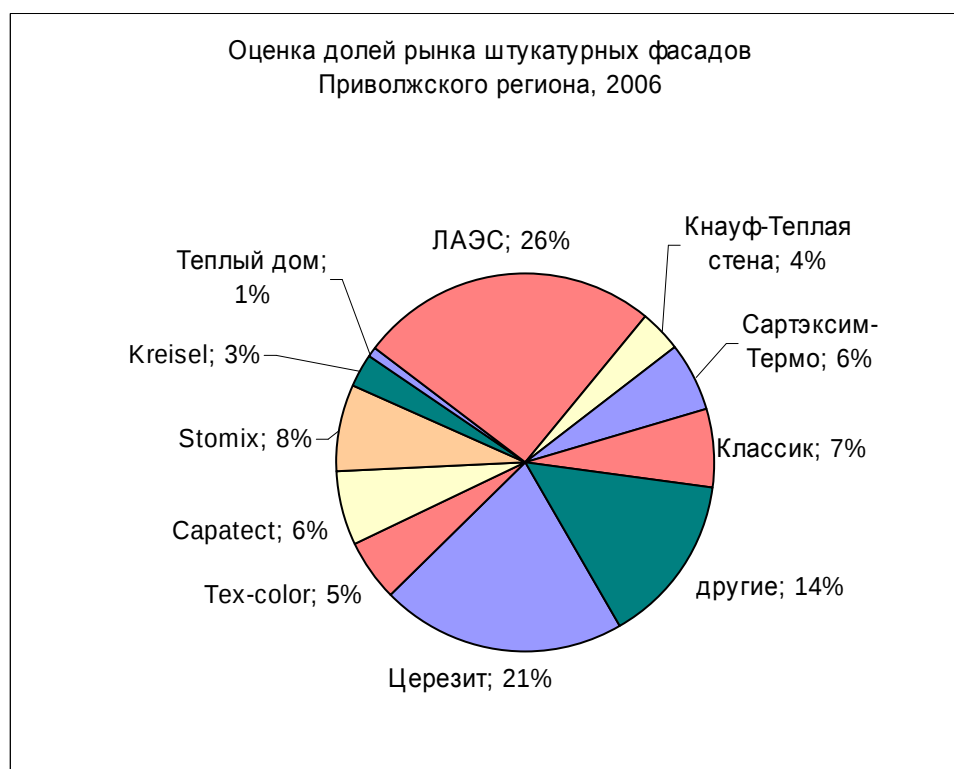


Рисунок 1-18

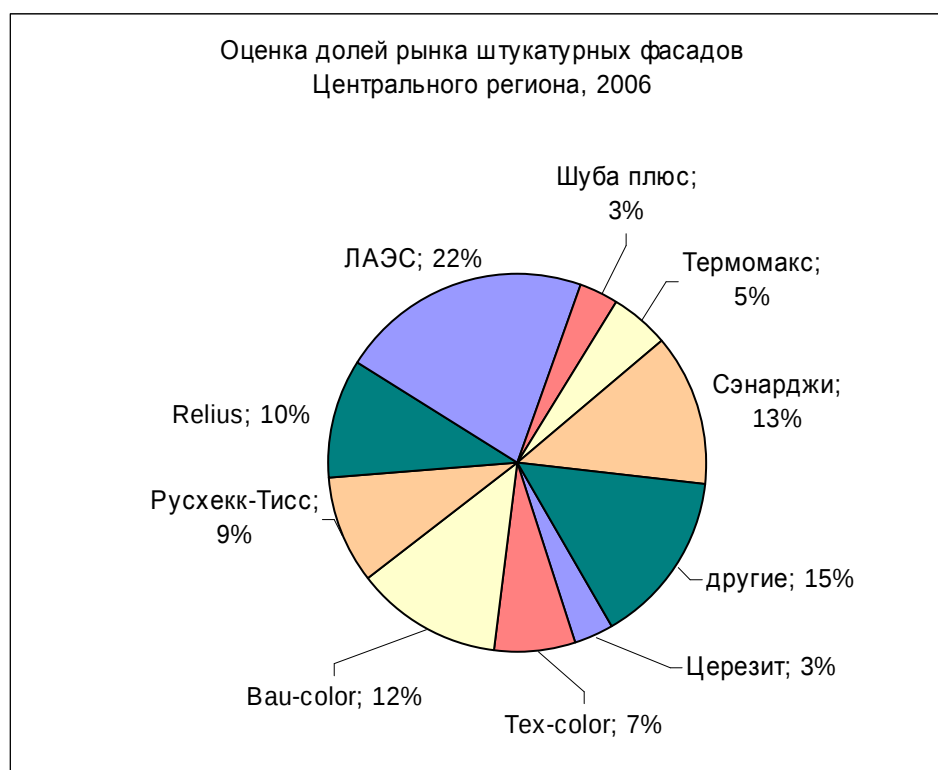


Рисунок 1-19

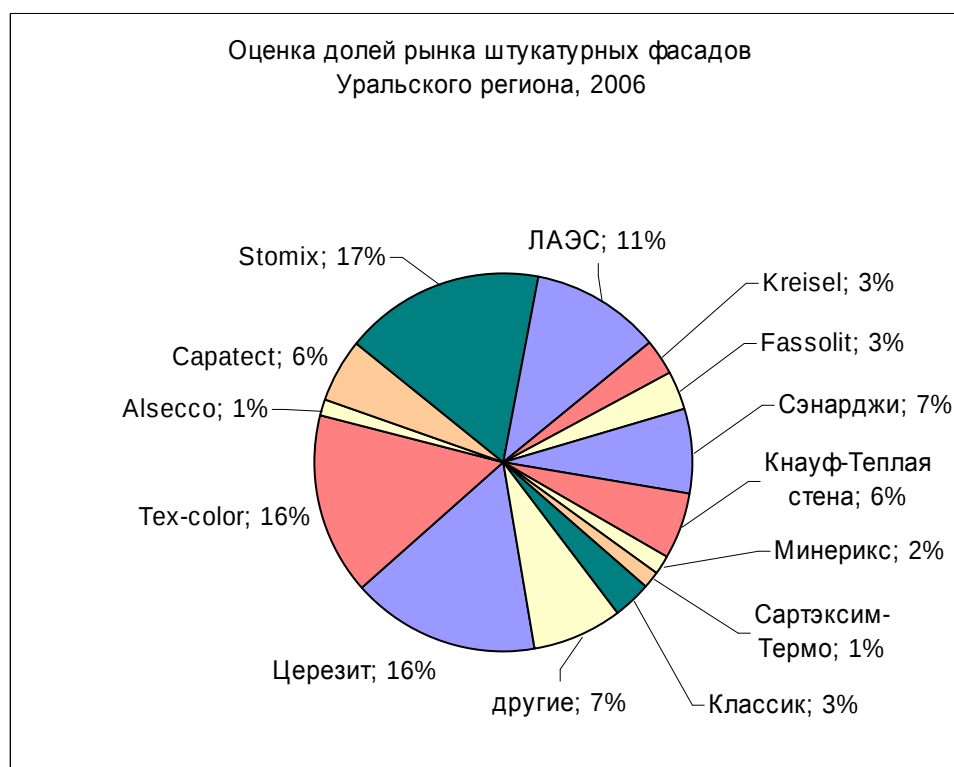


Рисунок 1-20

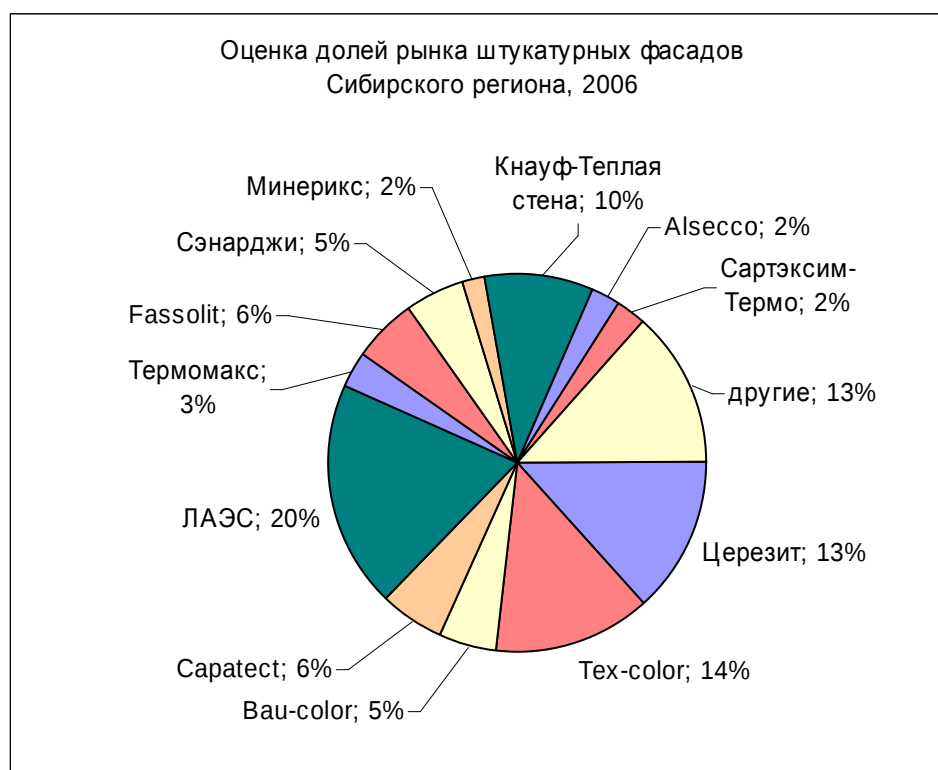
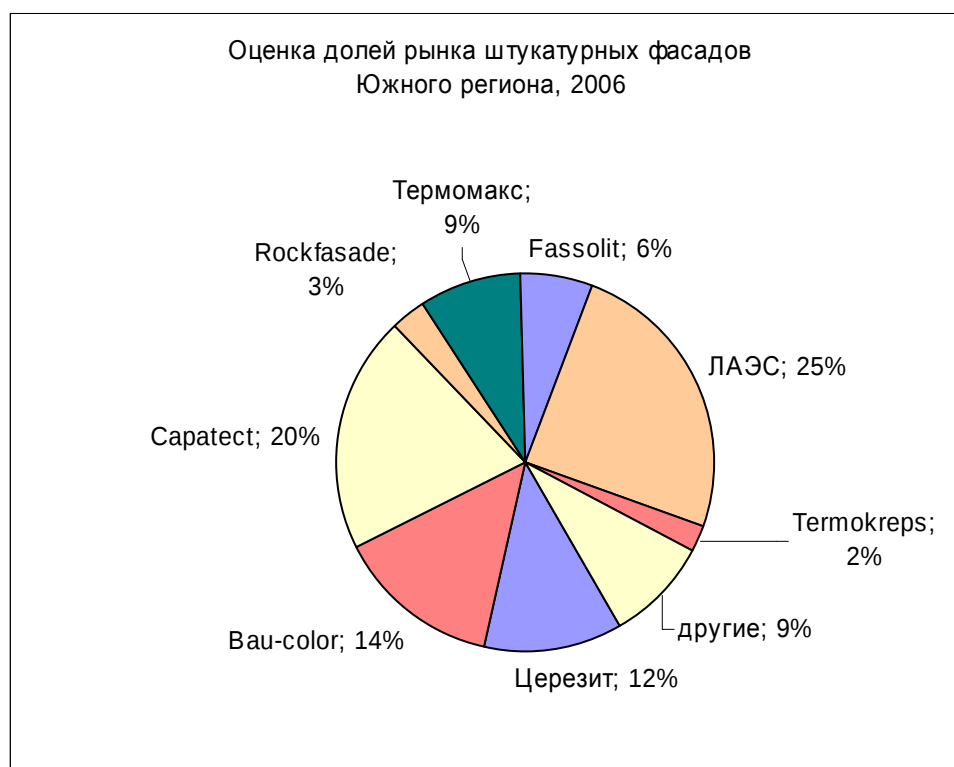


Рисунок 1-21



2. НАВЕСНЫЕ СИСТЕМЫ С ВОЗДУШНЫМ ЗАЗОРОМ

2.1. Системы навесных фасадов, представленные на рынке

В 2006 году в России были представлены системы навесных фасадов с воздушным зазором не менее, чем 70 компаний⁷. Подавляющее большинство рассматриваемых в исследовании систем имеют технические свидетельства Росстроя на систему в целом, элементы подконструкции или облицовочные плиты.

Практически все разработчики предлагают несколько вариантов системы, которые отличаются друг от друга видом облицовки (керамогранит, композитные панели, металлокассеты и др.) и, соответственно, видом крепления. Помимо классической комплектации навесной системы представлены и не совсем обычные варианты. Так, например, система Полиалпан представляет собой трехслойные панели из пенополиуретана, которые крепятся на обрешетку⁸. Облицовочные панели VINYLIT выполнены из винила.

Разработчик системы навесного фасада с воздушным зазором, как правило, производит некоторые компоненты системы. В большинстве случаев это элементы подконструкции, реже - облицовка. Подоблицовочную конструкцию предлагают 56 компании. Из тех компаний, кто предлагает собственную разработку навесной системы утепления, металлокассеты⁹ выпускают не менее 14 производителей, панели на основе волокнисто-цементных листов предлагают 15 компаний. Из разработчиков системы утепления только 3 занимаются выпуском композитных панелей – «Краспан», «СИАЛ», «Алюком». Несколько компаний в РФ занимаются только поставкой подконструкции, не комплектуя другие элементы системы и не выполняя монтаж системы на объектах. Среди таких компаний нужно упомянуть «Юкон Инжиниринг», «Диат», «Фестальпине Аркада Профиль», «Кемопласт» (поставляет австрийскую систему SPIDI MAX). Отметим отдельно компанию «Краспан», под маркой которой выпускается наиболее широкий перечень компонентов системы: композитные панели и металлокассеты, волокнисто-цементные плиты, керамогранит, крепежные элементы.

В таблице 1-1 приведены данные о компаниях, предлагающих собственную разработку системы утепления, безотносительно к тому, какие компоненты системы они производят сами. Из числа производителей облицовки, имеющих сертификат на систему, приведены данные лишь о тех фирмах, продукция которых используется исключительно (почти исключительно) на фасадах. Информация о компаниях, выпускающих только облицовочные панели, предназначенные как для использования при отделке фасадов, так и для других целей (Alcotek, Alucobond, Max Exterior и др.) будет приведена в главе 4.

В таблице 2-2 собрана информация об использовании систем в крупнейших городах. В Москве применялись системы практически всех компаний. В Санкт-Петербурге монтировались навесные фасады не менее, чем 25 производителей.

⁷ Торговые компании предлагают системы еще нескольких зарубежных фирм, данных о реальном использовании этих систем в 2006 году не получено.

⁸ Учитывая наличие свободного пространства между стеной здания и панелью, мы относим эту продукцию к группе навесных вентилируемых фасадов. Другие производители схожей продукции из тех, о ком была получена информация в ходе проведения исследования - термопанели Termosit (производитель «Термозит»), Европа (компания «Фасад-керамик») не рассматривались в исследовании, т.к. крепятся прямо к стене на дюбели и не требуют наличия специальной подконструкции или обрешетки.

⁹ В рамках данного исследования под названием «металлокассеты» мы объединяем, помимо компонентов, которые называет так сам производитель, также окрашенные панели из оцинкованной стали, металlosайдинг, панели с полимерным покрытием.

Таблица 2-1. Системы навесных фасадов с воздушным зазором представленные в России¹⁰

№	Системодержатель	Название системы	Описание системы	Стоимость ¹¹ в \$	Стаж работы с	Примечания
1.	«Alsecco Gmbh & Co» (Германия)	Airtec	Облицовка – металлокассеты, натуральный камень, стекло	только облицовочные материалы от \$ 195		В России применяются редко, в основном как небольшие декоративные части фасада
2.	«Halfen-Deha» (Германия)	Halfen-Deha	Облицовка – керамогранит, натуральный камень, кирпич		1999 г.	Представитель в Москве компания «Минисант»
3.	«Hunter Douglas Europe» (Нидерланды)	LUXALON	Облицовка – алюминиевые панели Luxalon Подконструкция – оцинковка или алюминий	--- / 23		Представитель в Москве «Бикласс Технологии» Панели производит завод «Ломмета» (Новосибирск) по лицензии
4.	«LTM Company OY» (Финляндия)	Сем-Система ВФС-V/2003	Облицовка фасадными панелями компании LTM Company (Финляндия) на основе фиброцементных плит, панелями Enternit (Бельгия, Германия), плитами Минерит ХД (Финляндия) и панелями завода «Краспан». Подконструкция – оцинкованная сталь, используются крепежи финского и российского производства	15 / 27	1996 г.	В 2003 году открыто представительство в Москве, в 2005 году запущен завод по производству плит в г.Руза
5.	«Minerit OY AB» (Финляндия)	Минерит	Облицовка - фиброцементные плиты Minerit Скрытое и видимое крепление Подконструкция - оцинкованная сталь	--- / 38	1994 г.	Плиты Минерит применяются в системах НВОК, ИСМ-фасад, Арт-система, МК (О.С.Т. группа), Сем-система, MAVent и для дальнейшей переработки компаниями Бревитор-констракшен, Краспан, Сканфас
6.	«Ruukki» (Финляндия)	Liberta Fasetti	Облицовка металлокассеты Liberta или Fasetti Подконструкция - оцинковка	15 / 80	2000 г.	Компоненты системы в России не производят
7.	«Slavonia» (Австрия)	SPIDI MAX	Система под облицовочной конструкции под различные материалы (конструкция нержавеющей сталь)	16 / ---		Дилер Кемопаст, занимаются только поставкой подконструкции

¹⁰ Перечень компаний-системодержателей приведен в алфавитном порядке¹¹ Минимальная стоимость подконструкции / стоимость системы с облицовкой, не включая стоимость утеплителя и монтажных работ. Из нескольких вариантов стоимость системы указана наименьшая. Пересчет рублевых цен в доллары по курсу 26 рублей, округлено до целого \$

№	Системодержатель	Название системы	Описание системы	Стоимость ¹¹ в \$	Стаж работы с	Примечания
8.	«VINYLIT Fassaden GmbH» (Германия)	VINYLIT	Панели из винила Крепеж – кронштейны данной системы, профили для ГКЛ, деревянная обрешетка	--- / 48	н/д	Поставщик ГК «Кроста»
9.	«Авантик Град» (Москва)	AB-TC-T	Облицовка композитные панели, панели TRESPA (ламинат высокого давления), терракотовые плиты Крепление видимое / скрытое Подконструкция оцинковка		2004 г.	Выпускают подконструкцию
10.	«Аврора-ДСК» (Томск)	Аврора-ДСК	Облицовка – металлокассеты, сайдинг Подконструкция оцинковка		1998 г.	Выпускают подконструкцию, металлокассеты
11.	«Айронпрофи» (Первоуральск, Свердловская обл)	Айрон	Облицовка асбестоцементные плиты	14 / 32	2004 г.	Сертифицирована в 2007 г. Выпускают асбестоцементные плиты и подконструкцию
12.	«Албес-М» (Москва)	Албес	Облицовка металлокассеты Крепление видимое / скрытое Подконструкция оцинковка	12 / 77	2006 г.	Производитель широкого ассортимента профилей выпускают подконструкцию и металлокассеты
13.	«АлтайСтройСервис» (Новоалтайск)	АСМ	Облицовка керамогранит, композитные панели Alucoran Подконструкция оцинковка	8 / 96	2005 г.	Выпускают подконструкцию, монтаж не выполняют
14.	«Алфреймз» (Москва)	Base-01	Облицовка композитные панели Подконструкция оцинковка		2006 г.	Выпускают подконструкцию. В настоящее время проходит сертификация вариантов системы под керамогранит
15.	«Альтернатива» (п.Трехгорный, Челябинская обл)	ИС-1 ИС-2	Облицовка – керамогранит, асбестоцементные плиты, композитные панели Крепление видимое / скрытое Подконструкция оцинковка или алюминий	15 / 33	2001 г.	Выпускают асбестоцементные плиты и подконструкцию из оцинкованной стали
16.	«Алюком» (Москва)	Alucom	Облицовка композитные панели, керамогранит Подконструкция алюминиевый сплав	25 / 53		Выпускают подконструкцию, производство композитных панелей расположено в Китае
17.	«АМАгрупп» (Москва)	MAVent	Облицовка композитные панели, керамогранит Крепление видимое / скрытое Подконструкция алюминий	--- / 12	2005 г.	Выпускают подконструкцию

<i>№</i>	<i>Системодержатель</i>	<i>Название системы</i>	<i>Описание системы</i>	<i>Стоимость¹¹ в \$</i>	<i>Стаж работы^с</i>	<i>Примечания</i>
18.	«АРТ-строй» (Санкт-Петербург)	АРТ-Система (ВФС V/2004 ВФС V/2005)	Облицовка керамогранит, волокнисто-цементные плиты Возможно применение видимого и скрытого крепления по специальной технологии фирмы KEIL Подконструкция - алюминий	18 / 74	2003 г.	Собственное производство металлоконструкций Монтируют собственную систему и Сем-Систему
19.	«Архелон» (Казань)	Навек	Подконструкция – нержавеющая сталь или оцинкованная	17 / ---	2000 г.	Выпускают подконструкцию и цементно-волокнистые панели
20.	«Балт-Строй» (Санкт-Петербург)	GNC1, GNC2, GF-E1, GAL, ALG-1, GVC1, GVC2	Различные модификации системы для крепления керамогранита (разных размеров), алюминиевых и композитных панелей, волокнисто-цементных плит Крепление видимое или скрытое Материал облицовки - оцинкованная сталь или алюминий	15 / 39	2004 г.	Строительство и проектирование
21.	«Бард» (Москва)	Бард	Облицовка –металлокассеты Бард	--- / 20	2001 г.	Производят кассеты и подконструкцию
22.	«Бревитор-Констракшн» (Москва)	Фасад-Мастер	Облицовка – фиброцементные плиты, керамогранит, композитные панели	--- / 40	1998 г.	Проектирование, поставка и монтаж Выпускают фиброцементные плиты Фасад-мастер и Минерит ФМ на основе финской плиты Минерит
23.	«ВеМаТэк» (Москва)	ПроФИТ	Облицовка – композитные панели Подконструкция оцинковка	19 / 39	2006 г.	Выпускают подконструкцию
24.	«Генпромтехмонтаж» (Москва)	A-1FS	Облицовка плиты Alubond, керамогранит	14 / 44	1998 г.	Плиты Alubond (Willstrong Китай), подконструкцию производят сами
25.	«Гранитогресс», ООО (Москва)	Гранитогресс	Облицовка – керамогранит Крепление видимое или скрытое Подконструкция - алюминий	27 / ---	2002 г.	
26.	«Группа О.С.Т.» (Челябинск)	МК2-01 МК1-02	Облицовка – керамогранит, волокнисто-цементные плиты Крепление видимое Подконструкция – оцинкованная или нержавеющая сталь		2005 г.	Производство различных металлоконструкций. Для системы - подконструкция

№	Системодержатель	Название системы	Описание системы	Стоимость ¹¹ в \$	Стаж работы в	Примечания
27.	«Диат-2000», ООО (Москва)	ДИАТ	Облицовка – керамогранит, композитные панели, натуральный камень, фиброцементные плиты, прессованный пластик Крепление видимое ли скрытое Подконструкция – нержавеющая сталь, комбинированный вариант с оцинкованными направляющими		2001 г.	Выпускают подконструкцию. Имеют широкую сеть представительств в РФ. Собственные научные разработки.
28.	«Завод фасадных материалов «Профист» (Первоуральск, Свердловская обл)	Профист	Облицовка асбестоцементные плиты, керамогранит Подконструкция оцинковка		1999 г.	Выпускают асбестоцементные плиты и подконструкцию
29.	«ИНСИ» (Челябинск)	ИНСИ	Облицовка – металлокассеты Крепление скрытое Подконструкция оцинковка	31 / 46	2000 г.	Производство тонколистных кровельных и фасадных материалов, выпускают подконструкцию и металлокассеты
30.	«ИнфоСервисМаркетинг», ЗАО (С-Петербург)	ИСМ-Фасад	Облицовка - керамогранит, фиброцементные плиты (LTM, Minerit), композитные панели, натуральный камень Видимое крепление Подконструкция - оцинкованная сталь или алюминий	17 / ---	2000 г.	Выпускают подконструкцию Собственное монтажное подразделение
31.	«Камилан» (Новосибирск)	Камилан СНФ-К-2005	Облицовка – композитные панели, сайдинг	12 / 15	1991 г.	Выпускают подконструкцию и оцинкованные листы с полимерным покрытием
32.	«Каптехнострой» ИСК (Москва)	КТС-ВФ	Облицовка – керамогранит, композитные панели, фиброцементные плиты, натуральный камень Крепление видимое или скрытое Материал подконструкции – алюминий, нержавеющая сталь, оцинкованная сталь	--- / 25	н/д	Выполняют весь комплекс работ: разработка, проектирование, производство и монтаж навесных фасадных систем
33.	«Кератон», (Москва) - EuroFox (Австрия)	EuroFox (ЕвроФокс)	Облицовка – керамогранит, композитные панели Крепление видимое или скрытое Подконструкция алюминий	21 / ---	1994 г.	Завод «Кератон» производит керамогранит ESTIMA Подконструкция производство Австрия

№	Системодержатель	Название системы	Описание системы	Стоимость ¹¹ в \$	Стаж работы с	Примечания
34.	«Комбинат Волна», ООО (Красноярск)	ФС «Волна 1» ФС «Волна 2»	Облицовка – волокнисто-цементные плиты Викалор или Крastoун, керамогранит, металлокассеты Видимое крепление на заклепки или кляммеры Подконструкция - оцинкованная сталь	35 / 49	1998 г.	Собственное монтажное подразделение АСК «Волнастрой» Комбинат производит волокнисто-цементные плиты «Викалор» и «Крastoун» и часть элементов подконструкции
35.	«Конструкция» (Москва)	ФС Конструкция плитка	Облицовка керамогранит Подконструкция оцинковка	27 / 52	2006 г.	
36.	«КраМос Ал» ЗАО (Москва)	INCO"FASEL "FE-L	Облицовка - керамогранит Крепление видимое Подконструкция - алюминий	--- / 37	2005 г.	
37.	«Краспан» (Красноярск)	Краспан ВСТ (BA)	Различные модификации системы для крепления керамогранита, волокнисто-цементных плит, композитных панелей, кассет, натурального камня Крепление видимое или скрытое Подконструкция: алюминий, оцинкованная сталь	--- / 37	2002 г.	Завод КРАСПАН - производство облицовочных плит, панелей, металлокаркасов и декоративных элементов для вентилируемых фасадов
38.	«ЛенСпецСМУ- Комфорт», ЗАО (Санкт- Петербург)	ALFORT	Облицовка - керамогранит		н/д	Систему использует только застройщик «ЛенСпецСМУ»
39.	«Ломмета», ЗАО (Новосибирск)	ФРС-01.150- 200	Облицовка – композитные панели Крепление скрытое Подконструкция – оцинкованная сталь	39 / 80	2002 г.	В состав холдинга входят производственный комплекс, торговый дом и строительная компания Выпускают панели в т.ч. под маркой LUXALON по лицензии
40.	«Металл Профиль» Группа Компаний(Москва)	Металл Профиль	Облицовка – керамогранит, металлокассеты Крепление скрытое Подконструкция- оцинкованная сталь	15 / 18	2004 г.	7 заводов по выпуску тонколистовых кровельных и фасадных материалов
41.	«Метроспецстрой- Девелопер» (Москва)	Метроспецстр ой	Облицовка – керамогранит, фиброцементные плиты, кассеты, натуральный камень Подконструкция – оцинкованная сталь или алюминий	25 / 60		

№	Системодержатель	Название системы	Описание системы	Стоимость ¹¹ в \$	Стаж работы в	Примечания
42.	«Русал Мосмек», ООО (Московская область)	ВФ Виднал	Облицовка - керамогранит, оцинкованный лист, композитные панели Крепление видимое Подконструкция – оцинкованная сталь, алюминий	--- / 40*	2001 г.	
43.	«НП-Строй» (Москва)	A-System (FS-300, FS-310, FS-410)	Облицовка – керамогранит, композитные панели Крепление скрытое для панелей, видимое для керамогранита Подконструкция - алюминий	15 / ---	н/д	Выпускают подконструкцию, для облицовки в основном используются панели AluComp, Alucobond, Architects
44.	«Одинцовский завод легких конструкций» (Москва)	---	Облицовка металлокассеты Подконструкция - оцинковка	6 / 130	2005 г.	Выпускают подконструкцию и кассеты
45.	«Олма» (Москва)	Олма	Облицовка – керамогранит, волокнисто-цементные плиты, натуральный камень, кассеты Крепление видимое подконструкция – нержавеющая сталь / оцинковка	15 / ---	с марта 2006 г.	Выпускают подконструкцию и профилированный лист
46.	«Первоуральское предприятие строительных материалов» (Свердловская обл)	Олис	Облицовка волокнисто-цементные плиты Крепление видимое Подконструкция оцинковка	21 / 38	2001 г.	Выпускают подконструкцию и асбестоцементные панели
47.	«Пик Технолоджи», ООО (Москва)	ПИК	Облицовка – металлокассеты Подконструкция -алюминий	16 / 65	1998 г.	Выпускают металлокассеты и профиль
48.	«Полиалпан» (Москва)	Полиалпан	Пенополиуретановая панель с декоративным покрытием под различные фактуры на основе из металлического листа, крепится на деревянную или металлическую обрешетку	--- / 42	н/д	Производят 3-х слойные пенополиуретановые панели
49.	«РВМ-2000», (Российско-Шведское предприятие)	Мраморок-Т	Облицовка плитами типа Матмогос (плитка с мраморной крошкой) Скрытое крепление Подконструкция - оцинкованная сталь	--- / 58	1996 г.	Собственное монтажное подразделение. В 2005 году в Московской области запущен собственный завод мощностью 250 тыс. кв.м.

№	Системодержатель	Название системы	Описание системы	Стоимость ¹¹ в \$	Стаж работы ^с	Примечания
50.	«Риком» (Москва)	НВОК	Облицовка – керамогранит, фиброцементные плиты, кассеты Крепление видимое Подконструкция – оцинкованная сталь	--- / 65		Используются плиты Минерит, подконструкция Аркада (Смоленск)
51.	«Сегал» (Красноярск)	СИАЛ	Облицовка композитная панель Алюком Подконструкция – алюминий			В группу СИАЛ входят прокатный завод «Алюком» (композитные панели), ЛПЗ «Сегал» (алюминиевые конструкции)
52.	«Сибирский мателлообработывающий завод» (Новосибирск)	Сибметалл (НВФ-СМ-2000)	Облицовка – металлокассеты, сайдинг Крепление скрытое Подконструкция – оцинковка или алюминий	8 / 49		Выпускают подконструкцию и металлокассеты
53.	«СибНИИстрой Холдинг» (Новосибирск)	Декот XXI	Облицовка – керамогранит, волокнисто-цементные плиты, натуральный камень, сайдинг Крепление видимое	--- / 15		Выпускают подконструкцию
54.	«СМК-Конструкция» (Москва)	AluWALL	Облицовка металлокассеты		н/д	
55.	«СТ СМР» (Москва)	СТИН Т-ПК-ВК-ВА	Облицовка керамогранит Крепление видимое Подконструкция - алюминий	15 / 24	1999 г.	
56.	«Стена» (Ижевск)	Столичные фасады	Облицовка – асбестоцементные плиты, керамогранит Крепление видимое / скрытое	19 / 37	2001 г.	Производят асбестоцементные плиты
57.	«Стил-ко.ру конструктор» (Москва)	SIV	Облицовка керамогранит Подконструкция оцинковка	19 / 40	2002 г.	Выпускают подконструкцию
58.	«Стоун Строй» (Москва)	Стоун Строй	Облицовка – натуральный камень	--- / 40		
59.	«Стройсервис» (Москва)	Метаком Бриз	Облицовка полимерная панель «Композит» Подконструкция оцинковка / алюмоцинк		с конца 2004 г.	Выпускают облицовочные полимерные панели из мраморной крошки на полиэфирном связующем Используются подконструкции SPIDI или облегченный профиль отечественного производства

№	Системодержатель	Название системы	Описание системы	Стоимость ¹¹ в \$	Стаж работы в годах	Примечания
60.	«Татпроф» (Набережные Челны)	Татпроф	Подконструкция алюминий			Производят широкий ассортимент профилей для различных конструкций
61.	«Техно Гарант-Новосибирск» (Новосибирск)	Гарант-Н Гарант-Гранит	Облицовка – асбестоцементные плиты, керамогранит Крепление видимое Подконструкция оцинковка	19 / 36		Выпускают асбестоцементные панели
62.	«Уралосибирска профильная компания» (Березовский, Свердловская обл)	ROST'AL	Облицовка композитные панели Подконструкция алюминий	15 / 40	2002 г.	Выпускают подконструкцию
63.	«Уралстройфасад» (ранее Фасст-Урал, Свердловская обл.)	ФАССТ	Облицовка асбестоцементными плитами Крепление скрытое Подконструкция – оцинкованная сталь	20 / 48	н/д	Собственное производство асбестоцементных плит ФАССТ, агломератных плит Fastone, алюминиевых конструкций
64.	«Фасад-строй» (Первоуральск, Свердловская обл)	Фасад-стоун Фасад-колор	Облицовка асбестоцементные листы	18 / 37	2004 г.	Система не сертифицирована Выпускают асбестоцементные плиты
65.	«Фестальпине Аркада Профиль» (Смоленск)	Аркада	Система под облицовочной конструкции (оцинкованная сталь)	10 / ---	2000 г.	используется в качестве несущего элемента в систем НВОК, Сем-система, частично комплектуют системы Волна, Vinylit, Декот.
66.	«ФиброФасад» (Санкт-Петербург)	ФиброФасад	Облицовка – фиброцементные плиты собственного производства Подконструкция – оцинкованная сталь		2005 г.	Производство панелей завод «Фибрит-М (Москва) элементов подконструкции в СПб
67.	«Хоум мастер» (Благовещенск)	Хоум мастер	Облицовка – керамогранит, композитные панели, сайдинг Крепление скрытое / видимое Подконструкция - оцинковка	18 / 38	2006 г.	

<i>№</i>	<i>Системодержатель</i>	<i>Название системы</i>	<i>Описание системы</i>	<i>Стоимость¹¹ в \$</i>	<i>Стаж работы с</i>	<i>Примечания</i>
68.	«ЭЗ Техноком СТМ» (Москва)	Интерал	Облицовка - керамогранит, композитные панели, кассеты Крепление скрытое/видимое Подконструкция - алюминий	--- / 22	более 6 лет	В состав группы входят проектный институт, завод металлоконструкций, завод алюминиевых конструкций, деревоперерабатывающий завод и строительно-монтажное предприятие
69.	«Юкон Инжиниринг» (Н.Новгород)	U-Kon	Различные модификации подсистемы для крепления композитных панелей типа ALUCOBOND, алюминиевых листов типа ALCAN, керамического гранита, натурального камня, панелей типа MAX, TRESPA, CEMSTONE, Argeton. Варианты крепления: как скрытое, так и видимое, с помощью клипс, кляммеров, заклепок, специальных крепежных элементов, прижимного профиля. Подконструкция алюминиевая	27 / ---	1996 г.	Выпускают подконструкцию. Имеют широкую сеть региональных дилеров и строительных компаний, занимающихся монтажом фасадов.
70.	«Юрми» (Москва)	Минерит (М-1)	Облицовка фиброцементные плиты Минерит			Используются плиты Минерит, подконструкция Айронпрофиль

* Данные предыдущего исследования (конец 2005 – начало 2006 года)

Таблица 2-2. Использование систем навесных фасадов с воздушным зазором в некоторых городах

Название системы	Компания системодержатель	Москва	Санкт-Петербург	Самара	Казань	Нижний Новгород	Екатеринбург	Челябинск	Уфа	Новосибирск	Тюмень	Красноярск	Краснодар	Ростов-на-Дону
A-1FS	Alubond (Willstrong Китай) поставщик Генпромтехмонтаж /Москва/	+	+	+	+	+	+		+	+		+	+	
Airtec	"Alsecco Gmbh & Co" (Германия)	+												
ALFORT	"ЛенСпецСМУ" /С-Петербург		+											
Alucom	"Алюком" /Москва/	+								+				
AluWALL// CMK	"СМК-Конструкция" /Москва/	+												
A-System	"НП Строй" /Москва/	+	+				+	+	+					
Base-01	"Алфреймс" /М.о. Пирогово/	+												
EuroFox	Австрия поставщик "Мираж-Керамика" /Москва/	+	+	+	+					+		+		+
Halfen-Deha	Halfen-Deha (Германия) поставщик Минисант	+		+										
GNC1, GNC2, GF-E1, GAL, ALG-1, GVC1, GVC2	"Балтстрой" /С-Петербург/		+											
INCO"FASEL"FE-L	"КраМос Ал" /Москва/	+	+	+			+							
MAVent	"АМА групп" /Москва/	+												
Liberta, Fasetti	Ruukki (Финляндия)	+	+											
LUXALON	Hunter Douglas Europe /Нидерланды/ представитель в Москве "Бикласс Технологии"													
SIV	«Стил-ко констракшн» /Москва/	+												
ROST'AL	"Уралосибирская профильная компания" /Березовский, Свердловская обл/						+			+				
U-KON	"Юкон Инжиниринг" /Н.Новгород/	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
VINYLIT	"VINYLIT Fassaden GmbH" (Германия) поставщик ГК Кроста	+	+											
Аврора-ДСК	"Аврора ДСК" /Томск/						+				+			
AB-TC-T	"Авантик Град" /Москва/	+												

Название системы	Компания системодержатель	Москва	Санкт-Петербург	Самара	Казань	Нижний Новгород	Екатеринбург	Челябинск	Уфа	Новосибирск	Тюмень	Красноярск	Краснодар	Ростов-на-Дону
Айрон	"Айронпрофи" / Первоуральск, Свердловская обл./													
Албес	"Албес-М" /Москва/	+												
АРТ-Система	"Арт-строй" /С-Петербург/		+											
Бард	"Бард" /Москва/	+	+			+	+	+		+	+	+	+	
Волна	Комбинат "Волна" /Красноярск/	+	+		+	+	+			+		+		
ВФ ВИДНАЛ	"Мосметаллоконструкция"/Москва/	+	+	+		+	+						+	+
Гарант-Н, Гарант-Гранит	"Техно Гарант-Новосибирск" /Новосибирск/									+				
Гранитогрес	"Гранитогрес" /Москва/	+	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+
Декот XXI	"СибНИИстрой Холдинг" /Новосибирск/	+			+					+	+	+		
ДИАТ	"ДИАТ-2000" /Москва/	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Инси	"Инси" /Челябинск/	+					+	+	+	+	+	+		+
Интерал//Техноком	"ЭЗ Техноком СТМ" /Москва/	+								+	+	+		
ИС-1 ИС-2	"Альтернатива" /Трехгорный, Челябинская обл./	+			+			+		+	+			
ИСМ-фасад	"ИнфоСервисМаркетинг" /С-Петербург/	+	+				+			+	+	+	+	
Камилан СНФ-К-2005	"Камилан" /Новосибирск													
Краспан	"Краспан" /Красноярск/	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+
КТС-ВФ	ИСК "Каптехнострой" /Москва/	+	+		+		+	+	+		+	+	+	
Марморок	"РВМ-2000" /Москва/	+	+				+	+	+					
Метаком / Бриз	"Стройсервис" /Москва/	+												
Металл Профиль	ГК "Металл Профиль" /Москва/	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+
Метроспецстрой	"Метроспецстрой-Девелопер" /Москва/	+			+					+	+	+		
Минерит	"Оу Minerit Ab" (Финляндия)	+	+				+	+	+	+	+	+		
МК2-01, МК1-2	Группа О.С.Т. /Челябинск/	+	+					+	+	+	+			
Навек	"Архелон" /Казань/	+			+					+				
НВОС	"Риком" /Москва/	+												
Олис	"Первоуральское предприятие строительных материалов" /Свердловская обл./						+							

Название системы	Компания системодержатель	Москва	Санкт-Петербург	Самара	Казань	Нижний Новгород	Екатеринбург	Челябинск	Уфа	Новосибирск	Тюмень	Красноярск	Краснодар	Ростов-на-Дону
Олма	"Олма" /Москва/	+			+	+				+				
ПИК	"ПИК Технолоджи" /Москва/	+	+			+	+				+			
Полиалпан	"Полиалпан" /Москва/	+	+											
Профист	Завод фасадных материалов "Профист" /Первоуральск, Свердловская обл/	+	+	+			+				+			
ПрофИТ	"ВеМаТэк" /Москва/	+												
Сем-Система ВФС-V/2003	"LTM Company" (Финляндия)	+	+								+			
СИАЛ	"Сегал" /Красноярск/			+			+			+		+	+	+
Сибметалл (НВФ-СМ-2000)	"Сибирский мателлообработывающий завод" /Новосибирск/									+	+	+		
СТИН Т-ПК-ВК-ВА	"СТ СМР" /Москва/	+												
Столичные фасады	"Стена" /Ижевск/													
Стоун Строй	"Стоун Строй" /Москва/	+				+			+					
Татпроф	"Татпроф" /Набережные Челны/	+			+			+						
Фасад-Мастер	"Бревитор Констракшен" /Москва/	+												
Фасад-Стоун Фасад-колор	"Фасад-Строй" /Первоуральск/						+							
ФАССТ	Уралстройфасад (ранее "ФАССТ-УРАЛ") /Свердловская обл/	+	+				+		+		+			
ФиброФасад	"Фиброфасад" /С-Петербург/		+											
ФРС-01.150-200	ЗАО "Ломмета" /Новосибирск/		+							+	+	+		
ФС Конструкция плитка	"Конструкция" /Москва/	+												
Хоум мастер	"Хоум мастер" /Благовещенск/													
Всего использованы системы		48	29	11	13	11	24	14	14	24	22	18	10	9

* Примечание. Отсутствие обозначения "+" не означает абсолютной уверенности в том, что система определенной марки не применялась на объектах данного города. Информация об использовании системы в конкретном городе получена от компаний-системодержателей и от ограниченного числа строительных фирм, занимающихся фасадными работами в данном городе.

2.2. Стоимость систем и монтажа навесных систем с воздушным зазором

Сведения о ценах на системы утепления фасадов собирали в ходе интервью с сотрудниками компаний-системодержателей. Узнавали стоимость одного квадратного метра системы на глухой стене без учета стоимости утеплителя и стоимость только элементов под облицовочной конструкции, необходимых для установки 1 кв.метра системы.

Стоимость системы зависит, в первую очередь, от вида облицовки. Наиболее дешевыми являются фиброцементные и волокнисто-цементные плиты. Затем идет облицовка керамогранитом и композитными материалами. Наиболее дорогим материалом является натуральный камень. Элементы подсистемы из нержавеющей стали заметно дороже аналогичных комплектующих из оцинкованной стали или алюминия. Некоторые компании, поставляющие подсистемы из нержавеющей стали, предлагают и более экономные варианты комплектации всей подсистемы или части элементов из оцинковки или алюминиевого профиля.

Выше в таблице 2-1 приводятся средние цены на системы конкретных поставщиков. В таблице 2-3 рассчитаны средняя цена под облицовочной конструкции на кв. метр и средняя цена системы с облицовкой (без утеплителя). Большинство респондентов давали ответы о стоимости в виде диапазона «от – до» или давали стоимость нескольких вариантов комплектации системы. В таблице также приведены минимальные из указанных производителями цен. Максимальные цены не приводятся, поскольку фантазия клиентов не ограничена и в качестве облицовки могут использоваться очень дорогие материалы.

Таблица 2-3. Стоимость систем и монтажа у компаний системодержателей¹²

	<i>Стоимость под облицовочной конструкции</i>	<i>Стоимость системы с облицовкой</i>	<i>Стоимость монтажа</i>
средняя цена, за м ²	\$ 21	\$ 52	\$ 25
минимальная цена, за м ²	\$ 6	\$ 12	\$ 11

О приемлемой стоимости установки системы фасадного утепления, по мнению компаний занимающихся монтажом систем, мы говорили в разделе 1.2. о ценах на штукатурные системы. Разделять ответы строителей, устанавливающих штукатурные и навесные системы мы посчитали нецелесообразным. Тем более, что сотрудники фирм, занимавшихся установкой обоих типов утепления, не видели существенной разницы между стоимостью установки системы одного или другого типа. По словам респондентов, приемлемые по цене варианты утепления можно установить любым из способов. Поэтому мы только повторим резюме - по мнению большинства опрошенных монтажных организаций (60%), все затраты на установку системы утепления фасада должны составлять около \$ 38-77 (включая стоимость материалов, утеплителя и монтажа)

¹² Пересчет цен по курсу доллара 26 руб., курс Евро-Доллар 1,36.

2.3. Емкость рынка навесных систем с воздушным зазором, доли рынка

Определенные трудности оценки емкости рынка систем навесных фасадов связаны со следующей ситуацией. Часть компаний разработчиков системы выпускают только крепежные элементы для установки облицовки фасада (подконструкцию). Эти материалы 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 последней.

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

Придерживаясь принятого принципа, можем сказать, что в 2006 году в России было установлено не менее 6,8 млн. квадратных метров навесных систем теплоизоляции на подконструкциях, получивших свидетельства Росстроя. Прирост к предыдущему году составил 40%. Вероятное, в ближайшие годы (2007-2008) рынок будет расти на 35-40% в год. С учетом некоторого замедления темпов прироста рынка и постепенного уменьшения доли Москвы и С-Петербурга в общей емкости, объем монтажа навесных систем в 2010 году может составить около 20 млн.кв.метров (диаграмма 2-1).

Наиболее емкий рынок в настоящее время – московский. В Москве и области в прошлом году было установлено около 42% всех навесных фасадов. Популярны навесные системы и в Сибири. Этот регион (включая Тюменскую обл.) занимает 23% в общей структуре поставок подсистем навесных фасадов. Отметим, что в Новосибирске, Красноярске, Екатеринбурге и Челябинске расположены несколько крупных разработчиков систем, которые являются и производителями компонентов своей системы. Ситуация на рынке штукатурных систем совсем иная. Как мы уже говорили, большинство компаний поставщиков, в т.ч. производителей компонентов систем находятся в Московском регионе. В таблице 2-4 приведены доли регионов в общем объеме установленных вентилируемых систем и примерные оценки объема выполненных работ в том или ином регионе.

Из объема систем, укомплектованных российскими компаниями (около 7 млн.кв.м.), примерно 150-200 тыс.кв.м. было смонтировано в Казахстане, Белоруссии, на Украине. Среди стран, куда поставлялись системы, были также названы страны Балтии.

Таблица 2-4. Оценка объема установленных навесных фасадов в регионах (2006 г.)

<i>регион</i>	<i>доля региона</i>	<i>объем установленных навесных фасадов, тыс.кв.метров</i>
Москва и область	42%	2850
Центральный регион (без учета Москвы и области)	3%	200
Санкт-Петербург и Ленинградская область	7%	490
Северо-Западный регион (без учета С-Петербурга)	менее 1%	25-30
Поволжье	9%	650
Урал	11%	750-800
Сибирь	23%	1650
Южный регион	2%	120-150

<i>регион</i>	<i>доля региона</i>	<i>объем установленных навесных фасадов, тыс.кв.метров</i>
Дальний Восток	2%	150-160

Отметим, что большинство поставщиков, не занимающихся монтажными работами, не комплектуют систему утеплителем. Утеплитель приобретается на месте заказчиком или монтажной организацией. От некоторых компаний получены сведения о долях систем, установленных с утеплением и без. По всей видимости, без утеплителя устанавливается все-таки незначительная часть комплектов, поскольку экономически невыгодно использовать дорогостоящую систему подконструкции, рассчитанную на крепление минераловатных плит, только для крепежа декоративного экрана фасада. По приблизительным подсчетам, более 95% навесных фасадов в 2006 году было установлено с утеплителем.

Исходя из проведенных расчетов, в Москве и области в 2006 году было установлено почти 2,85 млн.кв.метров навесных систем с воздушным зазором. Темп прироста составил около 32%. В 2007 году, скорее всего, вряд ли стоит ожидать роста рынка навесных фасадов столицы более чем на 25-30% (диаграмма 2-3). В построении прогноза на дальнейшую перспективу мы исходили из постепенного замедления темпа прироста в регионе. Снижение темпа роста московского рынка кажется вполне правдоподобным в связи с высокой концентрацией и насыщенностью. Хотя должны отметить, что в 2006 году в Москве были разработаны и запущены в производство три новые подконструкции навесных систем (Олма, Base-01 и ФС-Конструкция). Удачная реализация планов компаний может внести заметный вклад в увеличение объемов монтажа навесных фасадов.

В 2006 году в Санкт-Петербурге было смонтировано примерно 490 тыс.квадратных метров навесных систем. Темп прироста составил более 50% (диаграмма 2-4). Пока увеличение объемов монтажа навесных фасадов в северной столице идет заметно быстрее, чем в Москве, хотя некоторые производители отмечали трудности работы (или объясняли нежелание продвигать свою систему в С-Петербурге) некоторыми особенностями архитектуры города и климатических условий региона. В таблице 2-5 приведены данные о емкости рынка навесных фасадов С-Петербурга и Москвы с 2003 по 2006 годы и прогноз на ближайшую перспективу.

Таблица 2-5.

Емкость рынка навесных систем с воздушным зазором Москвы и Санкт-Петербурга

<i>Год</i>	<i>Москва</i>		<i>Санкт-Петербург</i>	
	<i>объем утепления, тыс.кв.метров</i>	<i>темп прироста к предыдущему году</i>	<i>объем утепления, тыс.кв.метров</i>	<i>темп прироста к предыдущему году</i>
2003	1190		140	
2004	1610	35%	220	55%
2005	2160	34%	320	50%
2006	2850	32%	490	53%
2007 прогноз	3640	27%	740	45-50%
2010 прогноз	5890	10-15%	1890	30%

На диаграмме 2-5 приведены оценки долей рынка крупнейших производителей подблицовочных конструкций по России в целом. Данные по 20 крупнейшим производителям даны в таблице 2-6. Самые большие объемы навесных фасадов были установлены на системах Краспан и U-Кон.

Несколько меньшие доли рынка занимают системы Диат, Волна, А-System, Интерал, Олис (Первоуральск) и EuroFox.

В Москве значительные объемы монтажа приходятся на системы уже перечисленных общероссийских лидеров. Также заметные доли занимают представленные, в основном, в Москве системы КТС-ВФ (Каптехнострой), Alusom, Фасад-мастер, Гранитогрес, Мраморок, EuroFox (рисунок 2-6).

В Санкт-Петербурге были смонтированы значительные объемы систем ИСМ-Фасад, Краспан, U-Кон (рисунок 2-7). Довольно заметная доля рынка приходится на систему ALFORT, которая разработана и используется одним из крупнейших городских застройщиков «ЛенСпецСМУ».

Таблица 2-6. Доля рынка подконструкций 20 крупнейших систем (2006)

<i>Система подконструкции</i>	<i>Доля на рынке, %</i>		
	<i>России</i>	<i>Москвы</i>	<i>С-Петербурга</i>
Краспан	13%	4%	12%
U-KON	12%	11%	17%
ДИАТ	6%	5%	2%
КТС-ВФ	6%	13%	---
Интерал /Техноком	5%	4%	---
Волна	5%	8%	8%
Олис	4%	---	---
EuroFox	4%	4%	5%
Фасад-мастер	4%	10%	---
А-System	3%	2%	2%
ПИК	3%	4%	4%
Группа О.С.Т.	2%	4%	1%
Мраморок	2%	2%	1%
ФАССТ	2%	1%	2%
МеталлПрофиль	2%	3%	3%
Алюком	2%	3%	---
Виднал	2%	2%	3%
SPIDI	1,5%	1%	2%
ИСМ-фасад	1%	---	10%
Гранитогрес	1%	1%	1%

Подоблицовочные конструкции таких марок как Краспан, Ю-Кон, используются в большинстве регионов и занимают заметные доли рынка. На диаграммах 2-8 – 2-12 приведены оценки долей рынка по укрупненным регионам. Еще раз подчеркнем, что это лишь оценки, которые могут содержать определенную погрешность. В отдельных городах доли, занимаемые некоторыми марками, могут существенно отличаться от таковых по региону в целом.

В Казани в заметных объемах монтировались системы из Челябинска (системы ИС-1 и ИС-2 компании «Альтернатива») и Новосибирска (система Декот). О наличии фасадов, утепленных этими системами в Самаре и Нижнем Новгороде, упомянутые производители не сообщили. Также в Казани широко используется продукция завода «Татпроф» из Набережных Челнов.

В Нижнем Новгороде широко используются системы лидирующих марок U-Кон, Краспан, ДИАТ. Помимо этого город популярен у компаний «второго эшелона»¹³. В городе применялись системы московских компаний «Генпромтехмонтаж», «Мосметаллоконструкция», «Стоун-Строй», «Бард», «Олма».

В городах Урала – Екатеринбурге, Челябинске и Уфе, на наш взгляд картина схожая и не сильно отличается от таковой по региону в целом. Значительные объемы монтажа приходятся на системы U-Кон, Диат и А-System Отметим заметные доли рынка, приходящиеся на системы местной разработки – Инси (Челябинск) и ФАССТ (Екатеринбург), широко используемые в городах региона. В Екатеринбурге в заметном объеме также устанавливаются системы Олис и Профист. С конца 2005 года свою систему предлагает одна из достаточно сильных в регионе металлообрабатывающих компаний – «Группа О.С.Т.» (Челябинск).

В Сибири наиболее сильны позиции компании «Краспан». По словам сотрудников красноярского комбината «Волна» значительная часть продукции поставляется в другие регионы (в основном в Москву) и в Сибири на систему Волна приходится не очень большие объемы утепления. Регион освоен московскими компаниями «Гранитогрес» и «Техноком» и питерской «ИСМ-фасад». Из региональных производителей надо упомянуть подконструкции «Сибирского металлообрабатывающего завода» (Новосибирск), компании «Аврора ДСК» (Томск). Отметим, что в регионе, помимо «Краспана» и комбината «Волна», располагаются еще два менее крупных предприятия-производителя: «Камилан» (Новосибирск) и «Техно-Гарант-Новосибирск».

Проводя анализ темпов прироста региональных рынков, мы отметили более медленный рост в Москве. Напомним, что рынок С-Петербурга рос быстрее (52% в 2006 году). Темп прироста региональных рынков составил 47%. К сожалению, мы не можем с достаточной уверенностью показать разницу темпов роста в разных регионах. Каких-либо существенных различий в темпах роста между региональными городами или укрупненными регионами компании - системодержатели не отметили. Мы можем прогнозировать рост региональных рынков (без учета столичных регионов) на 40-45% в 2007 году и не менее 35% в 2008 году.

В таблице приведены оценки объемов фасадного утепления навесными системами с воздушным зазором по нескольким крупнейшим региональным центрам. Оценка дана исходя из имеющихся данных об объемах поставок компаний-системодержателей и сведений от монтажных компаний города, специализирующихся на фасадных работах.

Таблица 2-7. Оценки объемов фасадного утепления в крупнейших городах (2006)

<i>Город</i>	<i>Системы навесных фасадов, не менее тыс. м2</i>	<i>Системы штукатурного типа, не менее тыс.м2</i>	<i>Итого не менее тыс. м2</i>
Самарская обл.	70	200	270
Татарстан	200	420	620
Нижегородская обл.	80	200	280
Свердловская обл.	410	260	670
Челябинская обл.	100	100	200
Башкортостан	60	240	300
Новосибирская обл.	370	100	470

¹³ Московские компании с объемами продаж до 150 тыс.кв.м. в год, с региональным охватом

<i>Город</i>	<i>Системы навесных фасадов, не менее тыс. м2</i>	<i>Системы штукатурного типа, не менее тыс.м2</i>	<i>Итого не менее тыс. м2</i>
Тюменская обл.	240	190	430
Красноярский край	240	40	280

Характеризуя общую ситуацию в регионах, можно отметить заметную разницу в насыщенности рынка тех или иных областей. На Урале и в Сибири системы навесных фасадов продвигаются очень активно. На рынке представлена продукция сильных местных производителей. Что, однако, пока не мешает столичным компаниям успешно продвигать свои системы. Области Центрального и Южного региона освоены слабее, в основном московскими компаниями. Не раз приходилось слышать, что именно на объектах в Южном ФО система навесного фасада не комплектовалась утеплителем.

Остановимся несколько подробнее на структуре использования навесных систем на зданиях разного типа. Рассчитать эти показатели на основе данных от производителей подконструкций оказалось затруднительно. Поэтому, для получения более точной оценки использовались данные от максимально возможного количества игроков рынка, в т.ч. компаний, производящих облицовочные панели, монтажных и строительных организаций, устанавливавших системы утепления.

Структура использования навесных систем с воздушным зазором на разных типах зданий по России в целом выглядит примерно следующим образом (диаграмма 2-13). Около 40% площади утепленных фасадов относились к зданиям коммерческой направленности (бизнес-центры, торговые и развлекательные центры, магазины, спортивные комплексы, гостиницы и др.). Чуть меньший объем навесных фасадов был установлен при строительстве многоэтажных жилых домов (30%). Заметный объем был установлен на промышленных зданиях и объектах социального значения (учреждения здравоохранения и образования). При реконструкции жилого фонда системы навесных фасадов устанавливают достаточно редко. Также не очень популярны навесные системы у частных заказчиков при строительстве загородных домов и коттеджей.

В Москве несколько выше доля утепления жилых домов и коммерческих объектов (рисунок 2-14). Доля утепления промышленных зданий и госучреждений ниже, чем в целом по стране. В С-Петербурге, наоборот, доля новостроек с установленной навесной системой теплоизоляции заметно ниже (на таких объектах больше популярны штукатурные системы). И большие объемы утепления пришлось на коммерческие и промышленные объекты (рисунок 2-15).

В заключение главы о рынке навесных фасадов мы рассмотрим соотношение различных облицовочных материалов на фасадах (рисунок 2-16). Исходя из данных об объемах выпуска и использования этих материалов в системах навесных фасадов, мы получаем следующую картину. Около 31% площади установленных навесных систем были облицованы волокнисто-цементными и фиброцементными плитами. Примерно такой же объем облицовки пришелся на керамогранит (32%). На композитные панели и металлокассеты приходятся несколько меньшие площади утепленных фасадов (соответственно 20% и 13%).

Рисунок 2-1



Рисунок 2-2

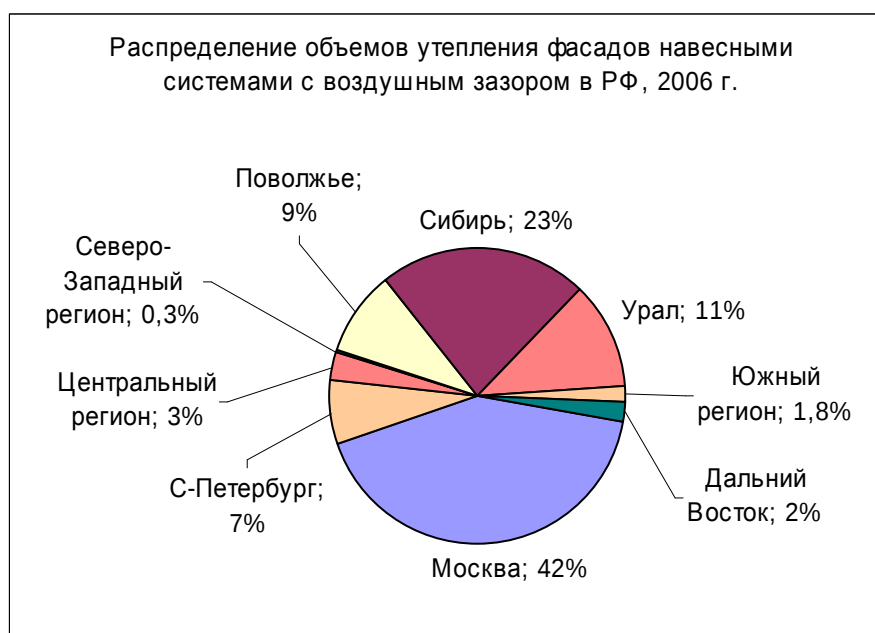


Рисунок 2-3



Рисунок 2-4



Рисунок 2-5

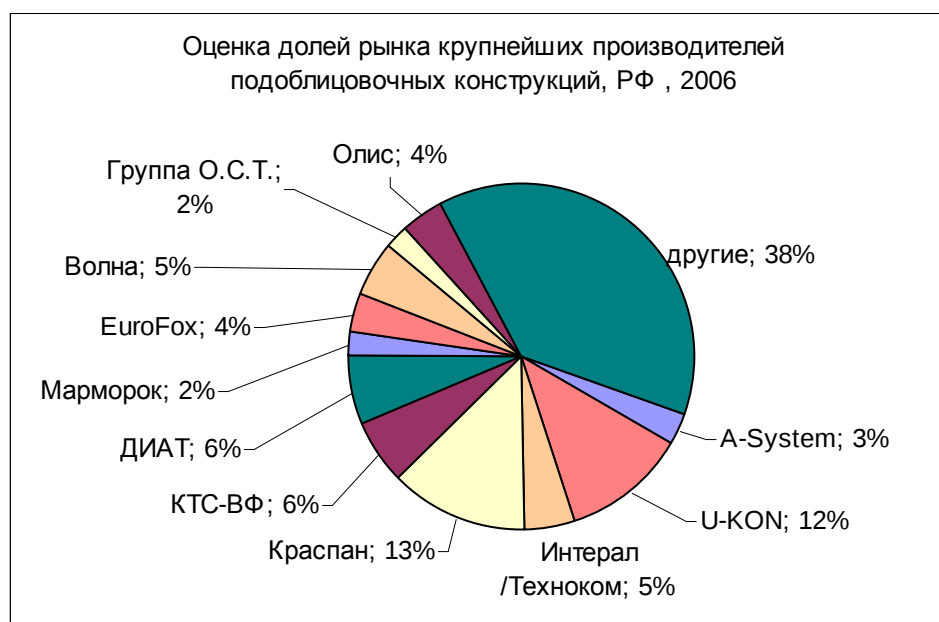


Рисунок 2-6

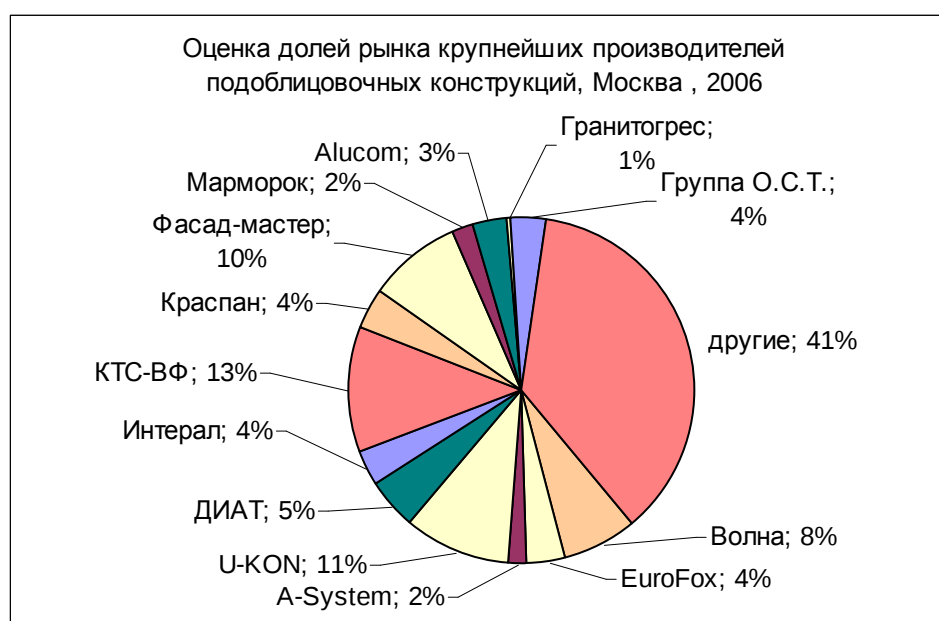


Рисунок 2-7

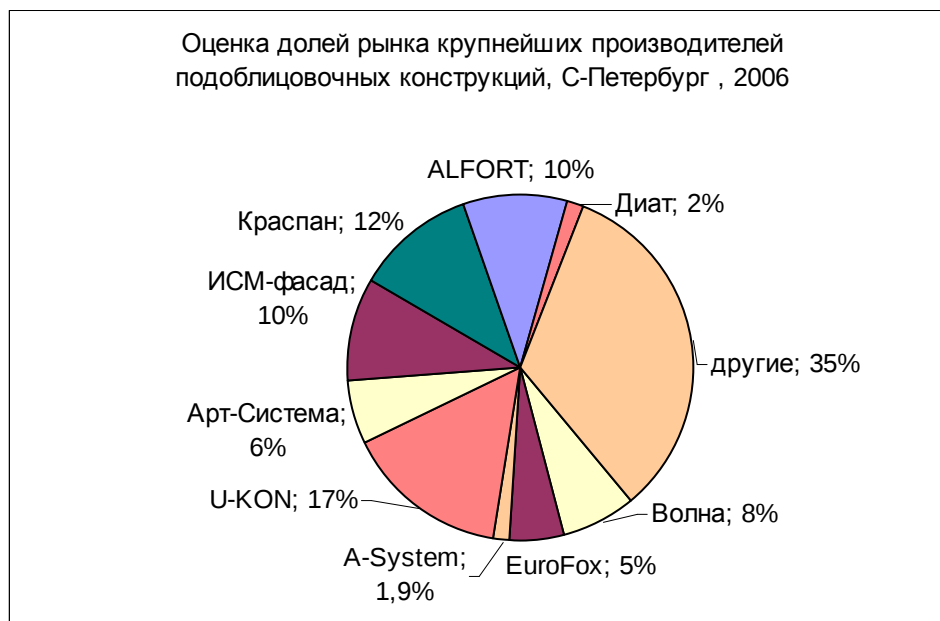


Рисунок 2-8

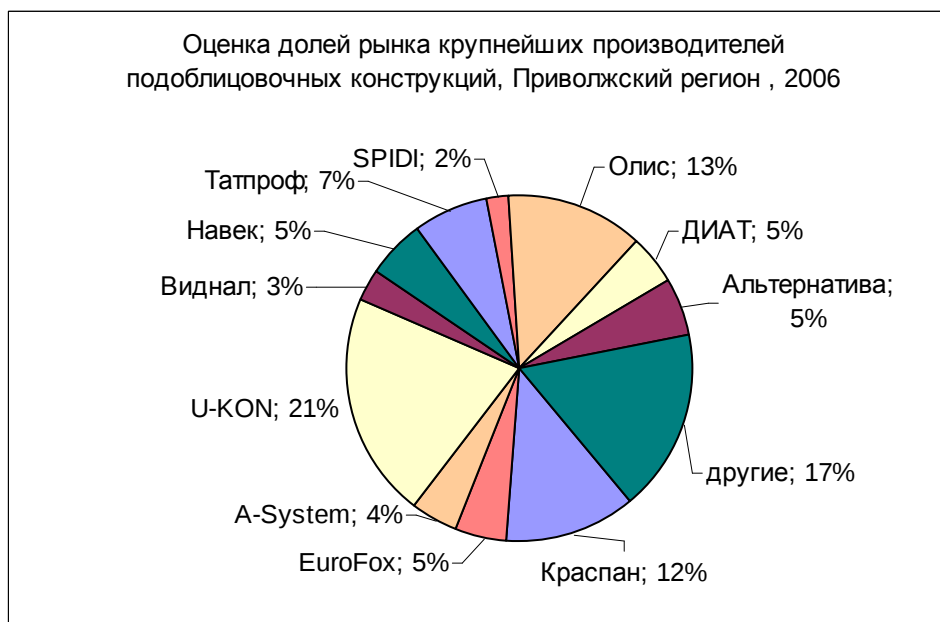


Рисунок 2-9

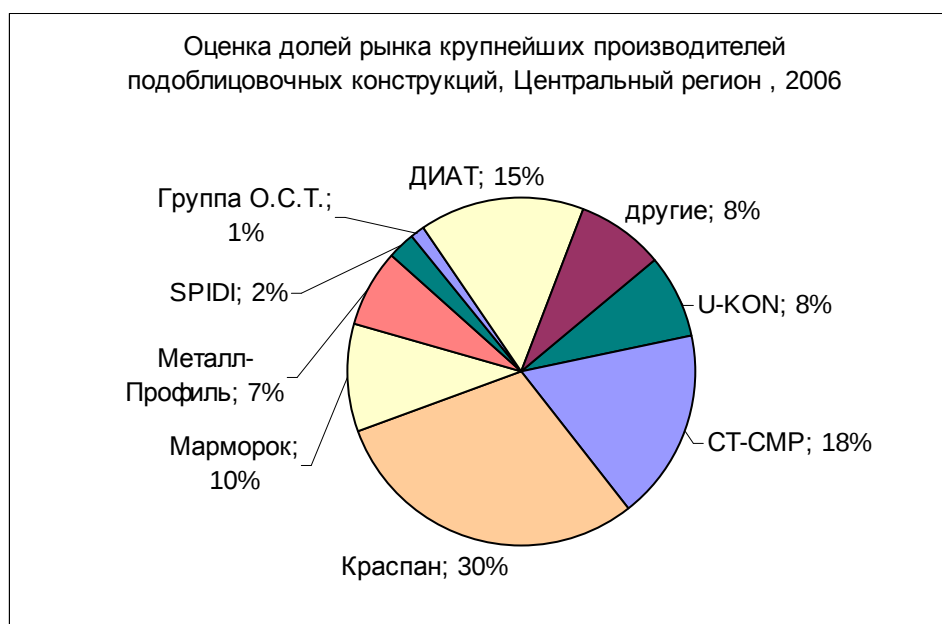


Рисунок 2-10

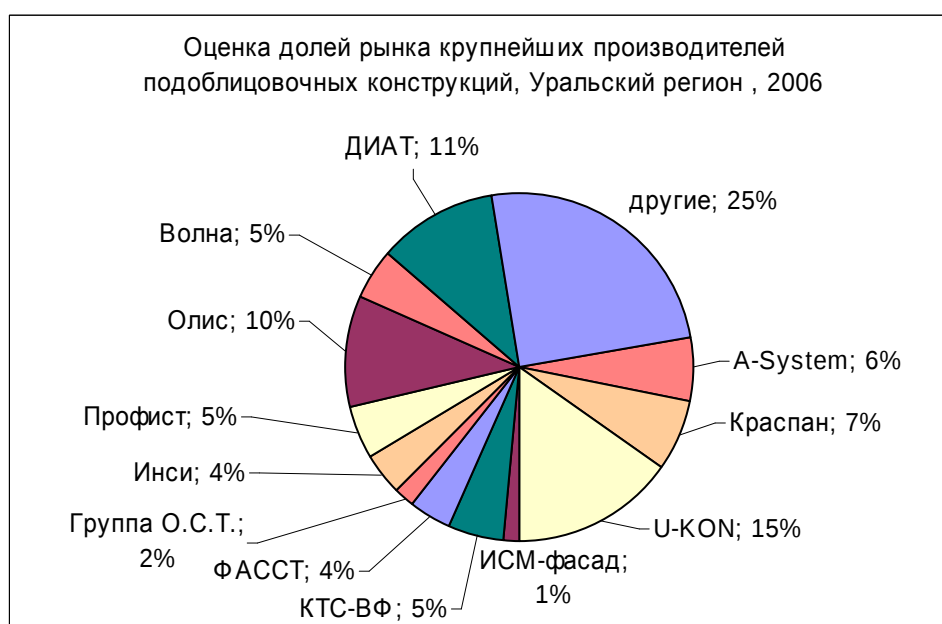


Рисунок 2-11

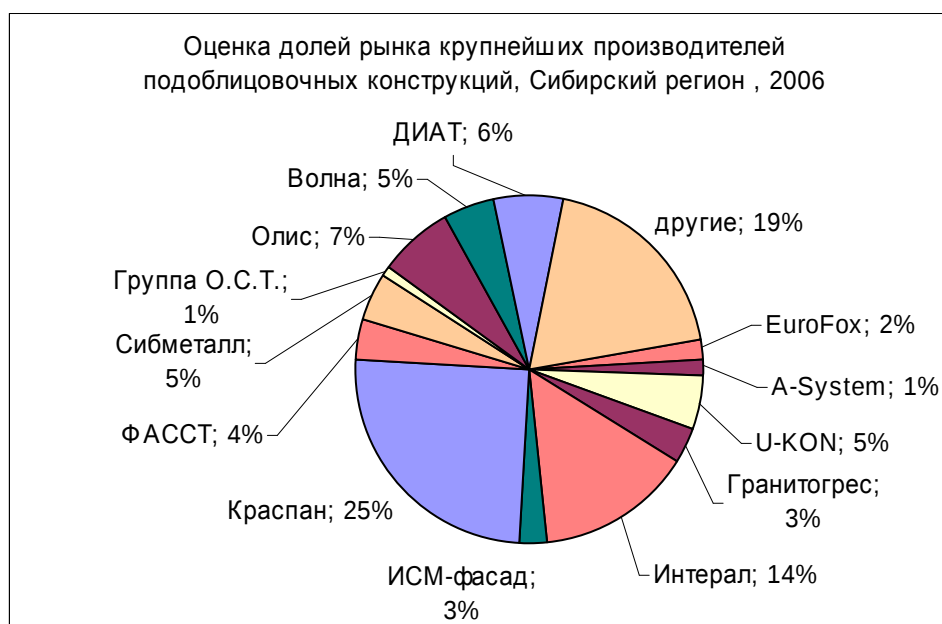


Рисунок 2-12

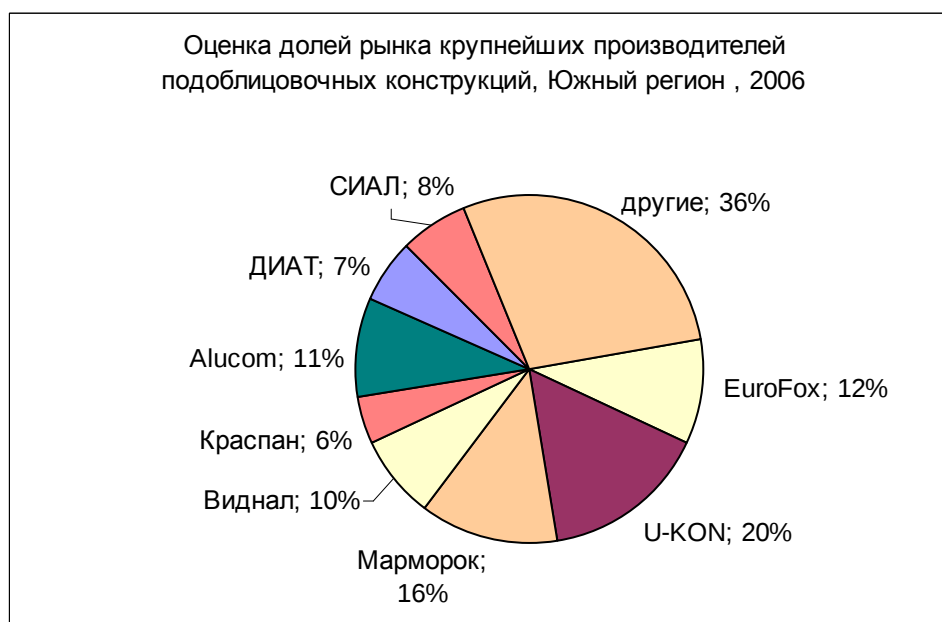


Рисунок 2-13



Рисунок 2-14



Рисунок 2-15



Рисунок 2-16



3. СЕГМЕНТЫ РЫНКА СИСТЕМ ФАСАДНОГО УТЕПЛЕНИЯ

По нашему мнению, наиболее целесообразно всех потребителей систем фасадной теплоизоляции разделить на два сегмента. К первому мы отнесли частных лиц, которые заказывают фасадное утепление для своих коттеджей и загородных домов. Во второй сегмент входят заказчики утепления городских многоэтажных зданий, вне зависимости от их типа (жилые дома, коммерческие здания, муниципальные объекты). Эту группу составляют крупные строительные фирмы и инвестиционные компании, которые выполняют функции застройщика.

Оценку емкости сегментов производили на основании данных, полученных от компаний-системодержателей. При оценке емкости мы выделили две подгруппы в сегменте застройщиков – коммерческие фирмы и федеральные или муниципальные заказчики. На основании данных о типах утепленных зданий удалось достаточно точно выделить объемы работ, выполненные по заказу государственных структур. Однако в дальнейшем мы не будем разделять этих потребителей, т.к. по структуре запросов и модели выбора системы они мало чем отличаются.

Таблица 3-1. Емкость сегментов

			Частные лица	Застройщики	
				Коммерчес- кие фирмы	Госзаказ
Россия в целом	Штукатурные	тыс.кв.м.	1600	4600	370
		% от общей емкости рынка	24%	70%	6%
	Навесные	тыс.кв.м.	250	5770	790
		% от общей емкости рынка	4%	84%	12%
	Всего	тыс.кв.м.	1910	10370	1160
		% от общей емкости рынка	14%	77%	9%
Москва	Штукатурные	тыс.кв.м.	670	1800	140
		% от общей емкости рынка	26%	69%	5%
	Навесные	тыс.кв.м.	50	2460	350
		% от общей емкости рынка	2%	86%	12%
	Всего	тыс.кв.м.	720	4260	490
		% от общей емкости рынка	13%	78%	9%
Санкт-Петербург	Штукатурные	тыс.кв.м.	80	520	60
		% от общей емкости рынка	12%	79%	9%
	Навесные	тыс.кв.м.	20	560	70
		% от общей емкости рынка	3%	86%	11%
	Всего	тыс.кв.м.	100	1080	130
		% от общей емкости рынка	8%	22%	10%

Еще раз отметим, что в таблице приведены *оценки* величины сегмента. Следует понимать, что эти данные содержат определенную погрешность. Расчет емкости сегментов проводился исходя из сводных данных об объемах установки систем по заказу частных лиц, коммерческих фирм и

государственных учреждений от компаний-системодержателей и фирм, занимающихся монтажом систем (данные по соотношению утепления различных объектов). Кроме отсутствия сведений от части игроков рынка, нужно помнить, что изначально данные носят оценочный характер, никто из респондентов не рассчитывал долю фасадов установленных, например, на частных коттеджах с точностью до одного процента.

3.1. Частные лица

У частных заказчиков большей популярностью пользуются фасады штукатурного типа (более 85% от объема утепления в сегменте). Только на 14% площади фасадов, установленных на частных заказах, были смонтированы навесные системы с воздушным зазором. На частные заказы приходится 24% объема фасадов, утепленных штукатурными системами, и только 6% от объема установленных навесных фасадов.

Наибольшие объемы частных домов были утеплены с помощью систем Тех-Color, Сенарджи и Сартэксим-термо. На долю производителей навесных систем с воздушным зазором приходятся небольшие доли рынка. Оценки долей некоторых систем¹⁴ в частном секторе исходя из общего объема утепленных фасадов приведены на диаграмме 3-1 (красно-желтыми цветами отмечены штукатурные системы, сине-зелеными – вентилируемые).

В Москве и области более 90% фасадов коттеджей утеплены с помощью штукатурных систем. Наибольшие объемы пришлось на системы Тех-Color, Сартэксим-термо и Тепло-Авангард (рисунок 3-2).

В Санкт-Петербурге на штукатурные фасады приходится около 80% утепления в частном секторе. Значительные объемы приходятся на системы Тех-Color, Русмикс, Termokreps, Capatect. В группе навесных вентилируемых фасадов можно отметить системы ALFORT, Краспан и фасады компании «Балтстрой». На рисунке 3-3 приведены оценки долей рынка в С.-Петербурге.

Сравнивая объемы утепления, выполненные разными штукатурными системами в частном и коммерческом секторе (в целом по стране), можно отметить, что такие системы как Сэнарджи, Bau-color, Сартэксим-термо и Тепло-Авангард в основном используются при утеплении частных домов. Доля этих марок в группе коммерческих заказов незначительна. В группе коммерческих заказов основные объемы утепления приходятся на системы других марок (рисунок 3-4). Системы Тех-Color и Церезит, Capatect популярны как у частных заказчиков, так у коммерческих застройщиков.

Отметим, что, по словам сотрудников компаний-системодержателей, частные заказчики реже интересуются наличием сертификатов. Возможно существенная часть заказчиков, особенно желающих сэкономить, обращаются в компании, устанавливающие «самодельные» (сборные системы, сертификацией которых никто не занимался). Однако в настоящем исследовании мы рассматриваем рынок только сертифицированных систем. Оценка объемов «самодельного» утепления представляется довольно сложной задачей, поскольку в основном приходится именно на частный сектор. Работы по утеплению городских зданий, как правило, контролируются государственными учреждениями и установка несертифицированной, не прошедшей испытания системы маловероятна.

Для частных лиц важный фактор выбора системы, помимо прочих – ее внешний вид (красота, эстетичность и пр.). Если речь идет об установке навесной системы с воздушным зазором на коттедж, обычно в качестве облицовочного материала выбирается керамогранит. Возможна установка волокнисто-цементных плит или сайдинга, если заказчик ограничен в средствах. Никто

¹⁴ Оценки приведены по компаниям-системодержателям, от которых были получены конкретные данные о соотношении объемов утепления между частными заказами и городским строительством (распределение по типу утепленных зданий). Системы, по которым таких сведений получено не было, отнесены в группу «другие», даже если, по косвенным сведениям, они занимают существенную долю на рынке.

из опрошенных компаний, занимающихся монтажом, не упомянул об установке композитных панелей или металлокассет на частных домах.

Немаловажным фактором для хозяина коттеджа являются теплосберегающие характеристики системы. Забегая вперед, отметим, что для заказчиков коммерческой недвижимости в первую очередь важно, чтобы технические характеристики соответствовали требованиям различных проверяющих служб – пожарной охраны, СЭС и др. В связи с этим, у коммерческих заказчиков теплотехнические характеристики стоят на втором месте после пожаробезопасности и надежности (показатели механической прочности) несущей конструкции.

Наиболее распространенная схема выбора системы теплоизоляции выглядит следующим образом. Заказчик обращается к услугам проектировщика (или архитектора), который занимается проектом и предлагает варианты фасадной теплоизоляции. В процессе обсуждения проектировщик и заказчик совместно принимают окончательное решение о выборе, как вида фасадного утепления, так и системы конкретного производителя.

Мнения сотрудников сторонних строительных фирм, занимающихся в т.ч. установкой фасадного утепления, разделились примерно поровну на тех, кто отмечает высокую осведомленность заказчиков и тех, кто говорит о полном неведении частных лиц в отношении систем утепления. По словам вторых, информацию о возможных вариантах утепления заказчик получает от сотрудников их компании. Таким образом, при работе с частными лицами наиболее эффективной будет передача информации опосредованно через строительные фирмы, занимающиеся коттеджным строительством, компании, обеспечивающие строительство инфраструктуры коттеджных поселков, проектировщиков.

Рисунок 3-1



Рисунок 3-2

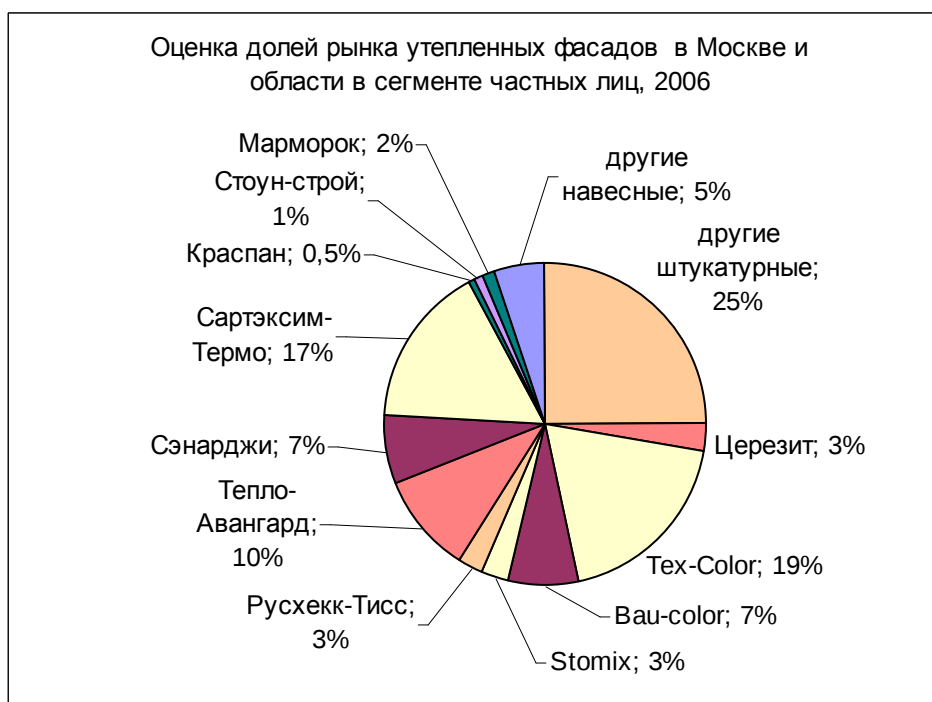
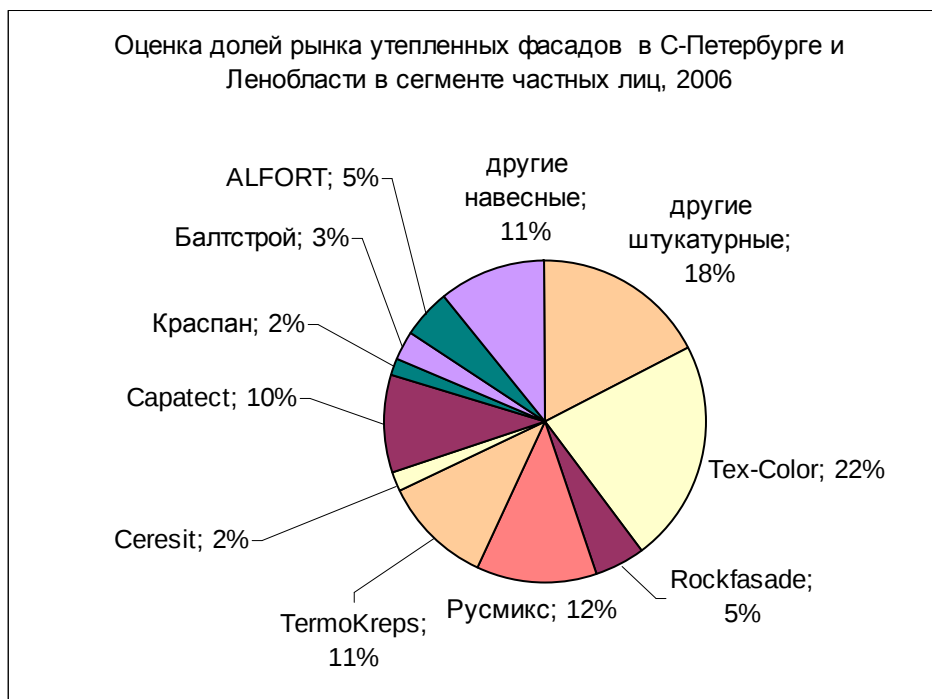


Рисунок 3-3



3.2. Городские застройщики

В данный сегмент входят строительные компании, занимающиеся возведением городских зданий, и инвестиционные фирмы, которые осуществляют инвестиции в строительство, занимаются управлением строительством и реализацией построенного объекта, но при этом не имеют собственного строительного подразделения. Основное различие между ними заключается в том, что строительные компании зачастую являются заказчиком и исполнителем утепления в одном лице, а инвестиционные фирмы всегда заказывают выполнение строительных работ сторонним организациям. Обе категории компаний могут выполнять и заказы государственных и муниципальных учреждений. Это может быть как реконструкция старых зданий, так и строительство новых общественных и жилых домов.

В зависимости от типа строящегося (реконструируемого) объекта различается частота установки штукатурных и навесных систем (таблица 3-2). Как мы видим, большая часть объектов социального значения (вузы, школы, медицинские учреждения и др.) утепляется с использованием навесных систем с воздушным зазором (68% против 32%, утепленных штукатурной системой). На промышленных зданиях и коммерческих объектах (бизнес-центры, магазины) также чаще устанавливают навесные системы. Объемы фасадов жилых домов (вновь построенных или реконструированных) утепленных «мокрым» способом или навесной системой примерно равны. В Москве и Санкт-Петербурге доля установленных штукатурных фасадов при реконструкции жилых домов заметно выше, чем доля навесных систем. К сожалению, дать подробную раскладку по другим городам кроме Москвы и Санкт-Петербурга достаточно сложно. Однако, как мы видим, анализ по РФ в целом и двум крупнейшим городам дает близкие результаты.

Таблица 3-2. Доля установленных штукатурных и навесных фасадных систем на объектах разного типа в 2006 году.

Тип объекта	Доли утепления, % от совокупного объема по группе объектов					
	Россия в целом		Москва		С-Петербург	
	штукатурные	навесные	штукатурные	навесные	штукатурные	навесные
коммерческие объекты	31%	69%	30%	70%	25%	75%
новые жилые дома	55%	45%	53%	47%	74%	26%
реконструкция жилья	65%	35%	81%	19%	68%	32%
промышленные объекты	27%	73%	41%	59%	14%	86%
социальные объекты	32%	68%	30%	70%	47%	53%

На диаграммах 3-4, 3-5 и 3-6 приведены оценки долей рынка штукатурных систем по России в целом, в Москве и в Санкт-Петербурге в секторе городского строительства. Еще раз напомним, что доли в сегментах приведены только по тем разработчикам систем, которые предоставили данные о соотношении объемов утепления на частных и коммерческих заказах. Лидирующие системы по объему утепленных фасадов – Церезит, Тех-Color, Capatect, Stomix и самарская ЛАЭС. В Москве наибольшие объемы фасадов в утеплены с использованием систем Церезит, Тех-Color, Stomix, Теплый дом, Alsecco и Синтеко. В Санкт-Петербурге существенная доля приходится на продукцию компании «Крепс». Значительные объемы утепляются системами питерских производителей «НЭСТ-строй» и «Русмикс».

На рынке навесных систем утепления лидируют компании «Юкон-Инжиниринг» и «Краспан» (рисунок 3-7). В Москве наибольшие доли утепления приходятся на системы U-Коп и КТС (Каптехнострой), в Санкт-Петербурге заметные объемы утепления приходятся на системы местного производства ИСМ-фасад и ALFORT.

Наиболее важными факторами при выборе системы в этом сегменте являются качество системы и надежность поставщика. Если рассматривать каждый из факторов более подробно, то мы получаем следующую картину.

Под качеством системы подразумеваются технические характеристики, а именно:

- Механическая прочность, долговечность,
- Цветовая стойкость финишного покрытия или облицовки
- Морозоустойчивость или допустимая влажность климата для эксплуатации системы (эти характеристики особенно выделяют в определенных регионах, в т.ч. в С-Петербурге)
- Широта выбора цветов и фактур финишного покрытия или облицовки

Качество системы оценивается как по расчетам показателей теплопроводности, оценкам надежности конструкции, так по состоянию уже выполненных объектов.

В понятие надежности поставщика вкладываются следующие характеристики:

- Успешный опыт работы с данной компанией;
- Соблюдение сроков поставки материалов и сроков монтажа;
- Сопровождение проекта на всех стадиях работ (подготовка проектной документации, обучение персонала, технический надзор за монтажом);

Инициатива в выборе типа системы утепления и конкретного поставщика может принадлежать как проектной организации (или проектному отделу компании - застройщика), так и заказчику объекта. В первом случае проектировщик рассчитывает стоимость нескольких вариантов утепления (с использованием и штукатурной и навесной системы разных марок), подходящих для объекта по техническим параметрам, и заказчик выбирает вариант, ориентируясь на конечную стоимость проекта. Во втором случае заказчик предлагает установить ту или иную систему. Проектировщики оценивают соответствие технических характеристик этой системы требуемым параметрам утепления объекта и рассчитывают стоимость проекта, если система для него подходит. Кроме расчета по варианту заказчика, проектировщик может предложить и другие варианты утепления. В любом случае окончательное решение принимается исходя из стоимости аналогичных по техническим параметрам систем.

По словам сотрудников компаний, занимающихся фасадными работами, устанавливается система, указанная в проекте. Таким образом, можно сделать вывод, что вероятность использования той или иной системы во многом зависит от осведомленности и наличия подробной информации о продукте у проектировщиков. В случае необходимости только утепления фасада, заказчик может самостоятельно выбрать поставщика системы и обратиться в компанию, занимающуюся установкой интересующей его системы. Однако в большинстве случаев мы сталкиваемся с необходимостью проведения комплекса работ (строительство нового здания или реконструкция объекта), включающего утепление фасада как один из этапов. В этом случае заказчик выбирает проектную и строительную компании, основываясь отнюдь не на предпочтениях в отношении какой-либо системы утепления (или другой конструкции либо материала). Таким образом, влияние проектировщика на выбор конструктивных решений и материалов несомненно.

Надо отметить, что в ходе бесед как с проектировщиками самостоятельных проектных организаций, так и с сотрудниками проектных отделов строительных компаний было выяснено, что расчет проекта, как правило, делают по системам, о которых хорошо знают и имеют личный контакт с компанией-системодержателем.

Исходя из перечисленных положений, можно сделать следующие рекомендации по продвижению систем в данном сегменте:

- Поскольку основную роль в принятии решения о выборе системы фасадного утепления играют проектировщики, следует проводить мероприятий по работе в первую очередь с этой группой
- Наилучшим вариантов передачи информации будет личный контакт с проектировщиком, передача материалов с описанием компонентов и подробными расчетами стоимости различных вариантов системы.
- Лучшим подтверждением качества предлагаемой системы для заказчика могут служить уже утепленные объекты, которые можно посмотреть (желательно смонтированные несколько лет назад) и подробные технические расчеты.
- Дополнительным преимуществом компании - разработчика системы, являются услуги по проектированию, сопровождению проекта и обучению специалистов компании застройщика.

Рисунок 3-4

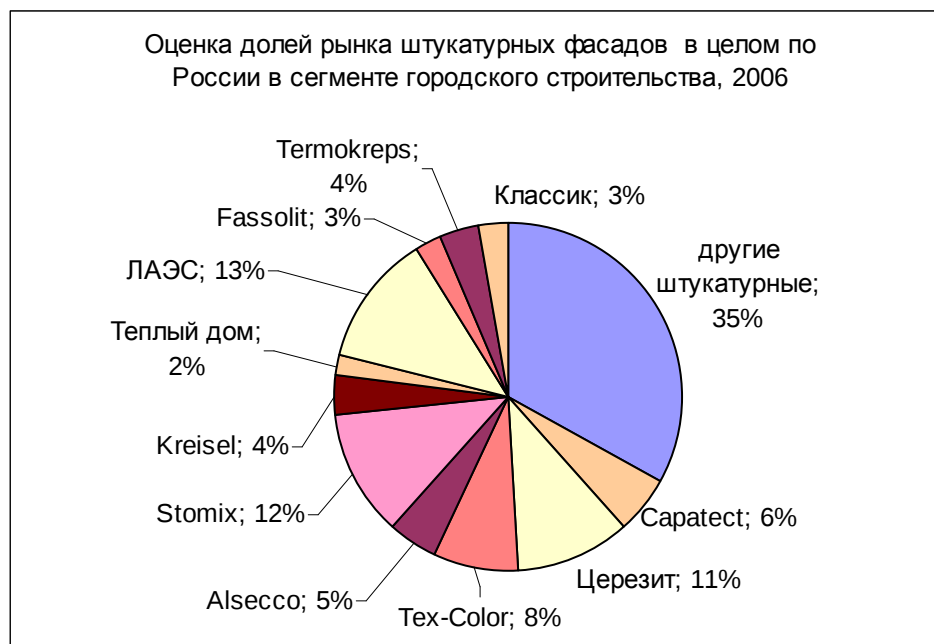
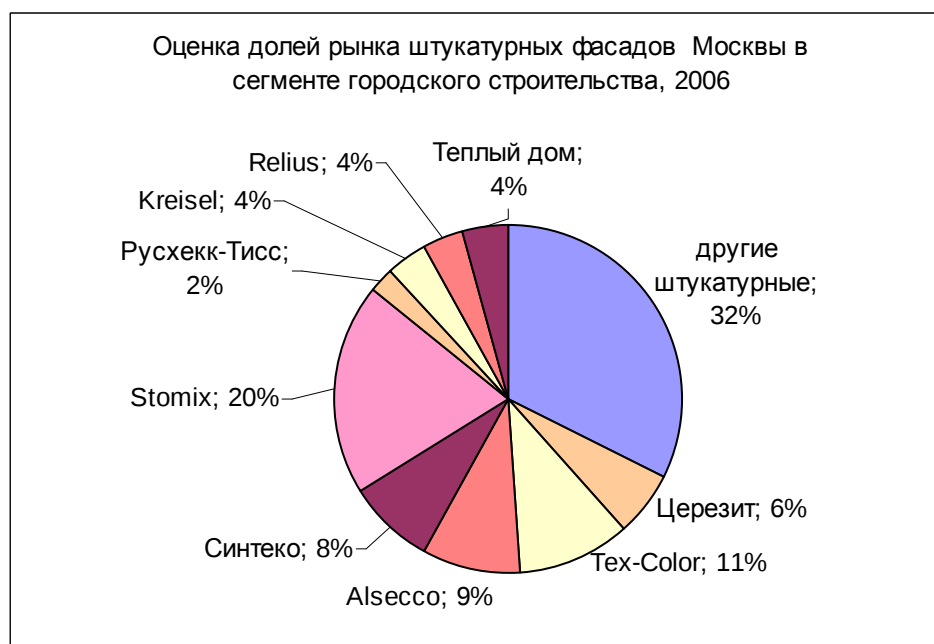
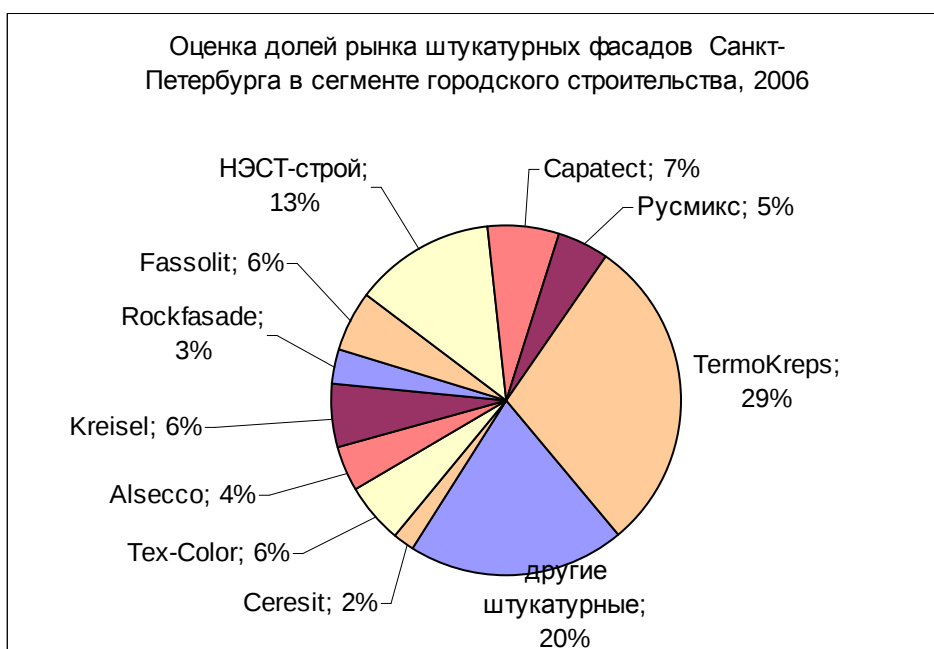


Рисунок 3-5



Оценка долей рынка штукатурных фасадов Санкт-Петербурга в сегменте городского строительства, 2006



Оценка долей рынка навесных фасадов в целом по России
в сегменте городского строительства, 2006

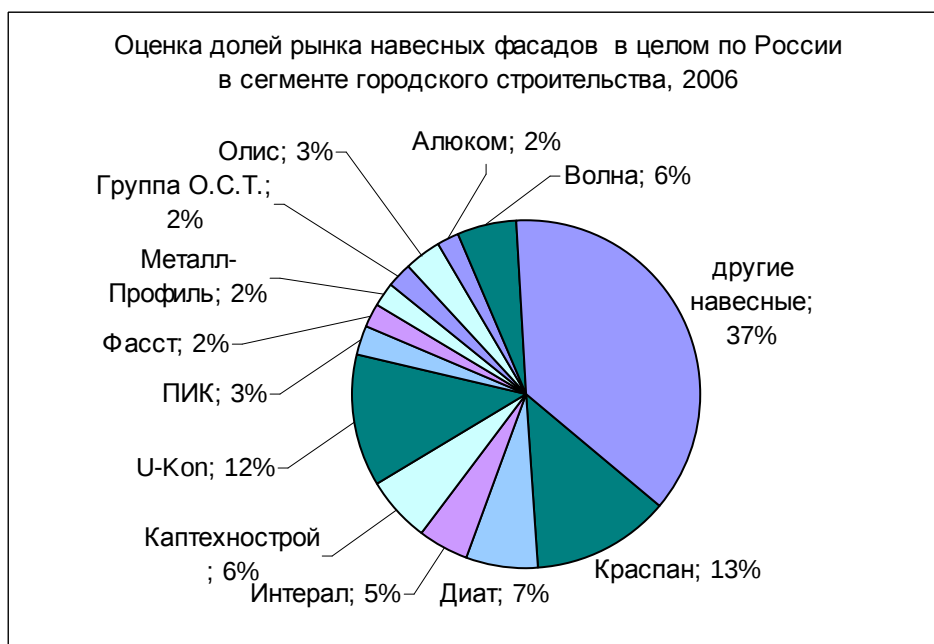
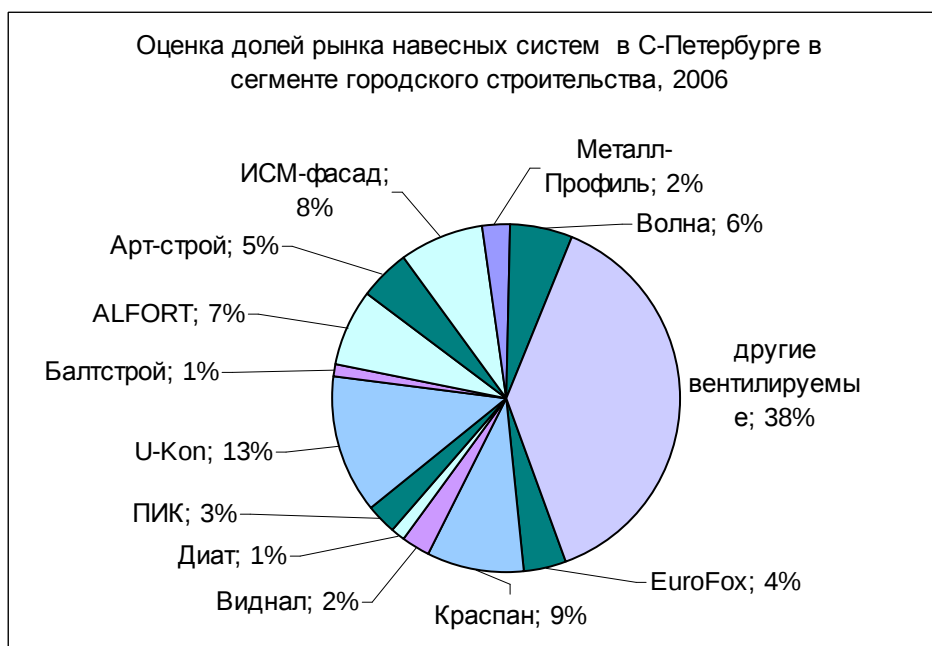


Рисунок 3-8



Рисунок 3-9



4. РЫНОК КОМПОНЕНТОВ ФАСАДНЫХ СИСТЕМ

4.1. Компоненты фасадных систем штукатурного типа

В первой части отчета мы рассмотрели объемы установки систем штукатурных фасадов, т.е. работ, выполненных с использованием материалов компаний, выпускающих весь комплекс продуктов – сухих смесей или готовых составов для устройства утепленного фасада. Однако некоторые производители выпускают отдельные разновидности смесей, пригодные, в том числе для работ по утеплению фасадов. В таблицах ниже приведены данные по ассортименту и ценам клеевых составов и армирующих штукатурок - компонентов, используемых в системах утепления. Сведения приведены по компаниям, предоставившим данные о стоимости отдельных компонентов системы.

Таблица 4-1. Клеевые смеси для крепления утеплителя

Производитель	Продукт	Расход	Цена за руб./25 кг	Примечания
«Baumit» (Австрия)	Baumit HaftMortel	4	534,00	+армирование
	Baumit KlebeSpachel	4-5	595,00	для пенополистирола +армирование
	Baumit KleberSpachtel Spitzbar	4-5	1094,00	+армирование
	Baumit DickschichtKlebespachtel	5	1129,00	+армирование
	Baumit Dispersionskleber	2	4454,00	акрилатный клей для пенополистирола по дереву
	Baumit KlebeSpachtel W	4-5	954,00	для перфорированного пенополистирола +армирование
«Jubizol» (Москва)	EPS Lepilna malta		582,50	+армирование
	Jubizol Lepil 0		496,25	для минваты
«Jubizol» (Словения)	Jubizol Lepilna malta	3,5-4	712,50	+армирование
	Styropor klebemortel	6	340,00	для пенополистирола
	Mineralwolle klebmortel		230,00.	для минеральной ваты
«Kreisel» (Польша)	Armierungs-gewebeklebel	6	448,63	+армирование
«Авантаж-2002» (Саратов) *	Клиберлит СТИ	6 кг	475,00	
«Атлас» (Польша)	Stopter K-10	5	346,00	для пенополистирола
	Stopter K-20	4-5	425,00	для пенополистирола +армирование
	Hoter U	4-5	307,00	для пенополистирола +армирование
	Roker W-20	4,5-5,5	425,00	для минваты +армирование
«Боларс» (Москва) *	Боларс Теплоkontakt	3-4 кг	263,00	+армирование
«Вефт» (Москва) *	Монолит P-62	6 кг	213,00	

<i>Производитель</i>	<i>Продукт</i>	<i>Расход</i>	<i>Цена за руб./25 кг</i>	<i>Примечания</i>
«Глимс» (Москва) *	Глимс-КФ	3-5 кг	400,00	
«Группа компаний «Юнис» (Москва) *	Юнис Теплоклей	3,5-4 кг	301,55	+армирование
«Инбау» (Москва)	“OK”1000 WDVS Spezialkleber	5 кг	840,00	
	“OK” 2000 WDVS Armierungsmoertel	5 кг	910,00	
	Bauterm AR	5-6 кг	568,75	
	Bauterm SP	6 кг	490,00	
«Инфокосмос» (Москва)	Инфоиерм-К	0,45 кг	1633,00	
«Капарол» (Германия)	Klebe und Spachtelmasse 190	9 кг	666,00	
«Кератэкс» (Москва) *	Кератэкс K19 Термоклей		230,00	
«Кнауф» (Москва)	Кнауф Севенер	3,5	301,00	+армирование
«Компания «Победит» (Москва) *	Эгида - полистирол G-33	3-7 кг	365,00	
«Крепс» (С-Петербург)	PPS		455,00	для пенополистирола
	MW		445,00	для минваты
«Лоритель-Анкер» (Москва)	Termomax-100	5 кг	340,00	+армирование
«Маска» (Новосибирск) *	Маска Микс	2 кг	230,00	
«Минеральная вата» (Москва)	Rockglue	6 кг	425,00	
«МС-Баухеми Россия» (С-Петербург) *	Плитонит В+	3-5 кг	318,50	клей для всех основных видов плитки и теплоизоляционных плит для внутренних и наружных работ
«Опытный завод сухих смесей» (Москва)	Бирсс-51 Термофикс	8-9 кг	400,00	
«Петромикс» (С-Петербург) *	Петромикс КТ	5-6 кг	291,90	
«Промэкстэк» (Москва) *	Фарвест Профессионал С2ТЕ-36	3 кг	275,04	
«РусМикс» (С-Петербург)	Русмикс-УК	4 кг	430,00	+армирование
«Сартексим» (Энгельс, Саратовская обл.)	Сартэксим КТ	3,8 кг	450,00	
«Сэнарджи» (Москва)	Адгезив	2 кг	1665,00	+армирование
«Тепло-Авангард-М»	Авангард-К	5,5 кг	437,50	+армирование

<i>Производитель</i>	<i>Продукт</i>	<i>Расход</i>	<i>Цена за руб./25 кг</i>	<i>Примечания</i>
(Москва)				
«Террако»	Стайрофикс	5-6 кг	330,00	
«Хенкель Баутехник» (Москва)	Ceresit CT-85	6 кг	463,50	для пенополистирола +армирование
	Ceresit CT-190	6 кг	540,75	для минваты +армирование
«Эверест» (Ярославль)	Шуба КВР	7 кг	2350,00	зимний вариант
	Шуба КВ	7 кг	232,50	летний вариант
	Шуба ФС (белый)	3,5 кг	562,50	
«Экора-Транс» (Москва)	WDVS Spachtel K+A		840,00	+армирование
	Flex DK DispersionKleber	0,8-1,1 кг		готовый состав

Примечание: * отмечены компании, не предлагающие комплексную систему теплоизоляции

Таблица 4-2. Штукатурные смеси для базового (армирующего) слоя

<i>Производитель</i>	<i>Продукт</i>	<i>Расход материала на 1 м2</i>	<i>Цена руб./25 кг</i>	<i>Примечания</i>
«Baumit» (Австрия)	Baumit SpachelMasse Zementfrei		1855,00	готовая шпатлевка для армирующего слоя и ремонта теплоизоляционных систем
«Kreisel» (Польша)	Mineralwolle armierungsgewebekleber	6 кг	485,00	Фасадная штукатурка, пригодна для нанесения по минеральной вате
«Вефт» (Москва) *	Монолит Р-45	1,5 кг	140,00	фасадная штукатурка, пригодна для нанесения по минеральной вате
«Глимс» (Москва) *	Глимс Styro-Прайм	2-3 кг	470,00	
	Глимс-Magnum	1,5 кг при слое 1мм	450,00	
«Инбау» (Москва)	Armierungsmoertel K	5 кг	1181,25	усиленный состав под клинкерную плитку
«Инфокосмос» (Москва)	Инфотерм-Ш	6,88 кг	525,00	
	Инфомикс-Шате	15 кг	323,75	
«Капарол» (Германия)	St/Mineral-Leichtputz 139	2,3 кг	735,00	
«Компания «Победит» (Москва) *	Победит-Теплофиксатор	2,5-3,8 кг	1625,00	готовая к применению полимерная композиция с кварцевым песком
«Максит» (Финляндия)	Серпо 414 Унирендер	13-14 кг	250,00	
	Серпо 410 Тинрендер	4-10 кг	450,00	

Производитель	Продукт	Расход материала на 1 м ²	Цена руб./25 кг	Примечания
«Минеральная вата» (Москва)	Rockmorter	6 кг	500,00	
«МС-Баухеми Россия» (С-Петербург) *	Плитонит Тс	3,2 кг	385,00	структурная штукатурка "короед" для внутренних и наружных работ
	Плитонит Тд	3,5 кг	358,00	
«Опытный завод сухих смесей» (Москва)	Бирсс-52	3-4 кг	337,50	
«Петромикс» (С-Петербург) *	Петромикс ШВ	10 кг	228,60	для оштукатуривания фасадов зданий, а также для выравнивания стен и потолков в сухих, влажных и сырых помещениях
«Промэкстэк» (Москва) *	Фарвест Профессионал СМЕ-37	3-3,5 кг	318,00	
«Сартэксим» (Энгельс, Саратовская обл.)	Сартэксим МШ-Ф		226,80	
	Сартэксим ФШ-Ф		319,20	
	Сартэксим МШ-Д (3,0)		367,50	
«Террако»	Стайробонд DP	5 кг	660,00	
«Эверест» (Ярославль)	Шуба АЗР	7 кг	2455,00	
	Шуба АЗ	7 кг	351,75	

Прмечание: * отмечены компании, не предлагающие комплексную систему теплоизоляции

Одним из компонентов системы утепления фасада штукатурным способом является армирующая сетка. В данном разделе мы рассмотрим только стеклотканевые сетки, которые используются при устройстве «легкого» штукатурного фасада. Напомним, что эта разновидность «мокрых» систем утепления применяется в настоящее время гораздо чаще, чем «тяжелые» варианты системы с использованием оцинкованных сеток (системы Serrogos, Термофасад).

Стеклотканевые сетки по способу применения подразделяются на:

- сетки стеклянные строительные, которые применяются для армирования штукатурных и шпательочных слоев на наружных и внутренних поверхностях зданий, в т.ч. для фасадных теплоизоляционных системах с наружным штукатурным слоем;
- сетки перевивочные армирующие - используются для армирования отрезных кругов, для усиления асфальтобетонного покрытия взлетно-посадочных полос, автомобильных дорог, упрочнения строительных конструкций

В таблице 4-3 приведены данные по ассортименту сеток, пригодных для армирования штукатурки на фасадах, имеющих в торговой сети городов России на момент проведения исследования. Как показывает анализ рынка стеклотканевых сеток, основной объем использования приходится на стеклосетки импортного производства. Из отечественных предприятий, выпускающие стекловолокно и стеклоткань, только несколько заводов производят штукатурную фасадную стеклосетку. В таблице приведены данные по производителям стеклосетки. Некоторые компании, разработчики системы утепления предлагают стеклосетку под собственной торговой маркой («Capatect» – материал Panzergewebe, «Baumit» - Baumit TextilglasGitter или Baumit open TextilglasGitter, «Relius» - несколько вариантов сетки Gittergewebe gelb). Однако эти компании

сами не являются производителями материала, а размещают заказы на производство стеклосетки под собственной торговой маркой.

Таблица 4-3. Армирующие стеклотканевые сетки

<i>Производитель</i>	<i>Продукт</i>	<i>Примечания</i>	<i>Цена производителя руб/м2</i>
Hosch (Германия)	GLASGITTERGEWEBE		84,32
KIM-TEC (Германия)	KIM-TEC		13,00
Koelner (Германия)	Koelner	Штукатурная фасадная 5*5мм	17,20
Tenax (Италия)	Tenax Armaflex, Tenax Plurima, Tenax Sintoflex E Tenax Kap-L	Несколько вариантов полипропиленовой сетки (разные цвета и размеры ячеек) Стекловолокно, обработанное смолой, защищающее сетку от щелочи	Armaflex 33,80
Textilglas GmbH (Германия)	TG-Textilglas TG12, TG15, TG16, TG22	Несколько вариантов сетки с разным размером ячеек	
Valmiera (Латвия)	Valmieras SSA-1363-4SM		28,90
Vertex (Чехия)	Vertex R131, Vertex R 275, Vertex R 178	Сетки с полимерным покрытием, термообработанные	R131 - 30,40
Vitrulan (Германия)	Vitrulan SD4418G, Vitrulan SDA4412K, Vitrulan SD4420G	Несколько вариантов сетки с разным размером ячеек	от 22 до 28
Завод изоляционных материалов Ай-Си-Ти	АйСиТал		
Новгородский завод стекловолокна, ОАО (Новгород)	ССП-2	Выпускают под заказ	13,90
Стеклонит, ОАО (Уфа)	ССА		15,00
Тверьстеклопластик (Тверь)	Строби	Выпускают широкий ассортимент стеклосеток для штукатурных и малярных работ. Для фасада 1 вариант - штукатурная фасадная 5*5мм	25,20
ТехноНИКОЛЬ	NICOGlass	Стеклохолст, связанный с помощью термореактивных смол. Выпускают только под заказ	

Объем потребления клеевых смесей для плит утеплителя в России в 2006 году составил порядка 52 тыс. тонн. Оценка потребления клеев и прогноз на ближайшие годы показан на рисунке 4-1. Отметим, что выпуск монтажных клеев различного назначения (для плит утеплителя, газобетонных блоков и др.) начали активно развивать производители общестроительных смесей. Темп прироста потребления клеевых смесей для утеплителя в 2006 году составил около 40-45%. По нашей оценке, в 2007 году объемы потребления могут вырасти несколько больше, в том числе за счет вывода на рынок новых продуктов под марками Юнис и Фарвест. Оценки объемов

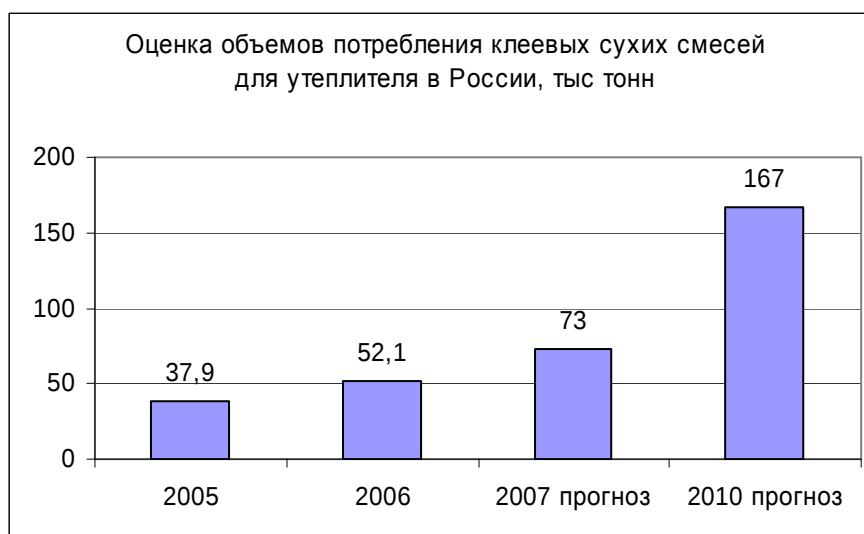
потребления клеевых смесей для утеплителя в Москве и С-Петербурге приведены на рисунках 4-2 и 4-3. В Москве в 2006 году было использовано около 20 тыс. тонн клеев, 6,5 тысяч тонн из которых, выпущены компаниями, не предлагающими собственной системы утепления. В Санкт-Петербурге было израсходовано более 6 тыс. тонн монтажных клеев, из них 2,8 тысяч выпущены производителями общестроительных смесей.

Потребление фасадных штукатурок, пригодных для использования в системах скрепленной теплоизоляции фасадов можно оценить не менее чем в 75-80 тыс. тонн в 2006 году¹⁵. Темп пророста к предыдущему году – почти 50%. Оценка потребления на ближайшую перспективу приведена на диаграмме 4-4. Объем использования армирующих штукатурок в Москве в прошлом году составил около 35 тыс. тонн. 22% приходится на продукцию компаний, не имеющих своей системы утепления. В Санкт-Петербурге было реализовано чуть более 9 тыс. тонн, из которых 2,5 тыс. т. приходятся на продукцию под марками Плитонит и Петромикс.

Исходя из данных об объемах производства клеевых смесей и составов для базового слоя (армированного стеклосеткой), компаниями, не предлагающими собственной системы теплоизоляции фасада, мы можем предположить, что емкость рынка систем штукатурного типа несколько выше, чем цифра, рассчитанная на основании данных от компаний разработчиков систем. Попробуем рассчитать емкость рынка фасадного утепления штукатурного типа. Мы исходили из того, что, скорее всего, значительная часть клеевых смесей для плит утеплителя, особенно реализуемых через розничные предприятия, используется для работ внутри помещений. Стеклотканевые сетки используются как в «самодельных» и сертифицированных системах утепления, так и для обычного оштукатуривания фасадов без утеплителя. В связи с этим для расчета максимального объема фасадного утепления мы использовали величину выпуска фасадных штукатурок, пригодных для нанесения по утеплителю.

Таким образом, если не принимать во внимание объемы утепления, выполненные материалами компаний-системодержателей, за счет реализации в 2006 году производителями общестроительных сухих смесей около 10-12 тыс. тонн «несистемных» фасадных штукатурок, предназначенных для создания армирующего слоя по утеплителю, можно дополнительно оштукатурить порядка 1 – 1,5 млн. квадратных метров фасадов. Судя по этой оценке, не стоит переоценивать объемы утепления самодельными системами. По сравнению с объемом утепления сертифицированными штукатурными системами возможный дополнительный объем составит не более 15-18% от общей емкости рынка.

Рисунок 4-1



¹⁵ В эту величину входят и сухие штукатурки на цементной основе и готовые акриловые и силикатные составы.

Рисунок 4-2

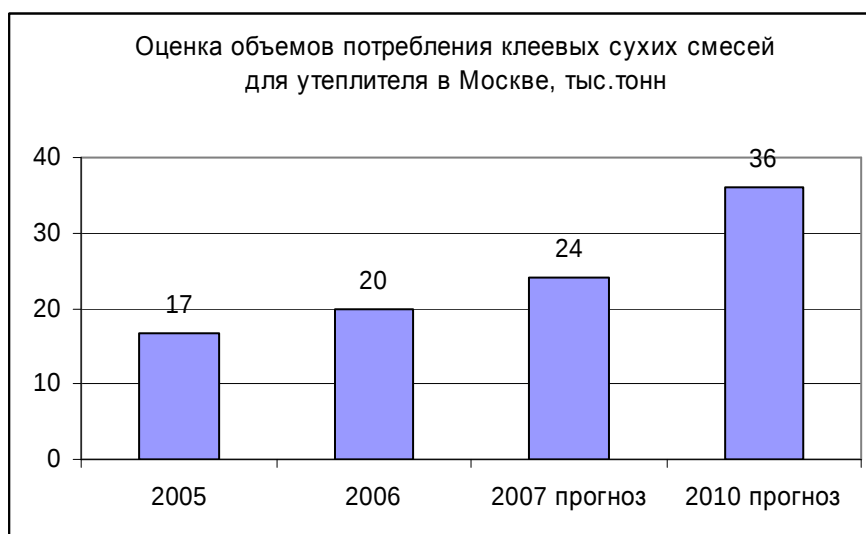


Рисунок 4-3

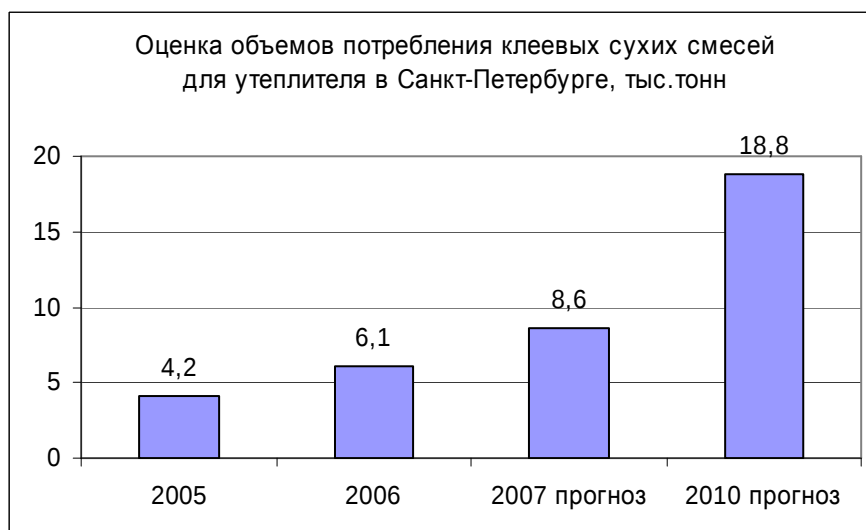


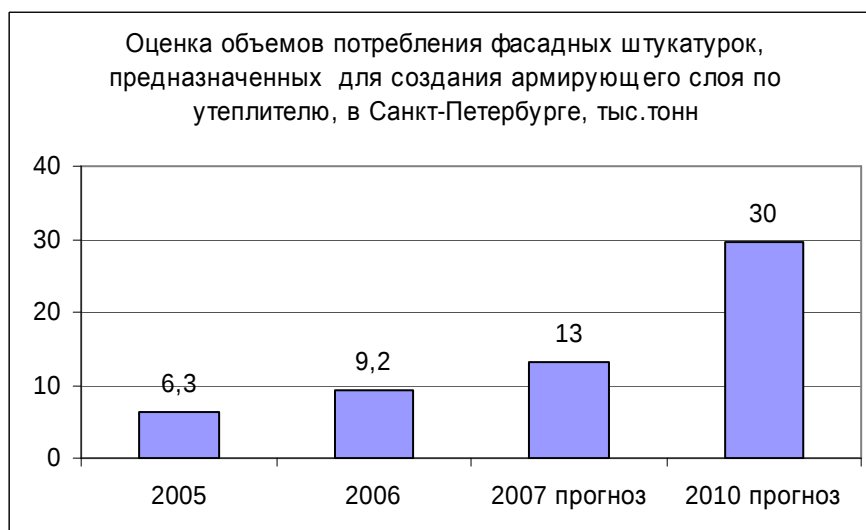
Рисунок 4-4



Рисунок 4-5



Рисунок 4-6



4.2. Компоненты навесных систем с воздушным зазором

4.2.1. Волокнисто-цементные и фиброцементные панели

В таблице 4-4 приведены сведения о компаниях, выпускающих волокнисто-цементные фасадные панели и фиброцементные панели под собственной торговой маркой. Большинство компаний используют в качестве основы для фасадных панелей фиброцементные плиты импортного производства, например Minerit (Финляндия), Eternit (Бельгия/Германия) или асбестоцементные листы отечественного производства (Волна, Белгородасбестоцемент и др.). Из представленных в таблице компаний собственное производство плоских асбестоцементных листов имеют только «Комбинат Волна», «Первоуральское предприятие строительных материалов».

Таблица 4-4. Производители волокнисто-цементных и фиброцементных панелей для облицовки фасадов

№	Производитель	Примечания	Торговая марка плиты	Цена, руб. за м ²
1.	LTM Company OY (Финляндия)	фиброцементные плиты используются в системе Сем-Система	CemColor CemColor Structure CemStone Cynop Cynop Natura Cynop Sidings	
2.	Minerit OY AB (Финляндия)	фиброцементные плиты используется в системах НВОК, ИСМ-фасад, используется как основа для плит LTM, Фасад-мастер, Краспан	Minerit	
3.	«Айронпрофи» (Первоуральск, Свердловская обл)	асбестоцементные и фиброцементные плиты используются в системе Айрон	с каменной крошкой фактурное покрытие гладкокрашенная -основа асбестоцемент -основа Minerit основа EterplantN	510,00 510,00 410,00 848,70 886,65
4.	«Альтернатива» (п.Трехгорный, Челябинская обл)	асбестоцементные плиты используются в системе собственной разработки ИС-1	с каменной крошкой гладкокрашенные фактурная поверхность	470,00 400,00 470,00
5.	«Архелон» (Казань)	цементно-волокнистые плиты с каменной крошкой используются в системе собственной разработки Навек	Навек	
6.	«Бревито-Констракшн» (Москва)	фиброцементные плиты на основе плит Минерит используются в системе собственной разработки Фасад-мастер	Фасад-мастер Минерит ФМ	
7.	«Завод фасадных материалов «Профист» (Первоуральск, Свердловская обл.)	асбестоцементные плиты используются в системе собственной разработки Профист	Профист-стоун	605,00
8.	«Комбинат Волна» (Красноярск)	волокнисто-цементные плиты используются в системе собственной разработки Волна	Виколор Крastoун	380,00 500,00

№	Производитель	Примечания	Торговая марка плиты	Цена, руб. за м ²
9.	«Краспан» (Красноярск)	плиты на основе фиброцементной плиты Минерит и волокнисто-цементного листа отечественного производства используются в системе собственной разработки Краспан	КраспанКолорМинерит КраспанСтоун КраспанСтоунМинерит	
10.	«Первоуральское предприятие строительных материалов» (Свердловская обл)	асбестоцементные панели используются в системе собственной разработки Олис	Олис-Стоун Олис-Фактура Олис-Цвет	555,65 509,35 492,80
11.	«Стена» (Ижевск)	на основе фиброцементного листа, используются в системе собственной разработки Столичные фасады	Минерал Multicolor	460,00
12.	«Техно Гарант-Новосибирск» (Новосибирск)	асбестоцементная плита используется в системе собственной разработки Гарант-Н	Гарант-Колор	445,00
13.	«Уралстройфасад» (Свердловская обл)	асбестоцементные плиты используются в системе собственной разработки ФАССТ	ФАССТ ФАССТ-колор	530,00 445,00
14.	«Фасад-строй» (Первоуральск, Свердловская обл)	асбестоцементные плиты используются в системе собственной разработки	Фасад-стоун Фасад-колор	448,00 352,00
15.	«Фибрит М» (Москва)	используются в системе собственной разработки ФиброФасад	Фибрит	
16.	«Росфасад» (Белгород)	производят фасадные плиты из асбестоцементных листов ОАО «Белгородасбестоцемент». Используются в системах ФАССТ, Арт-срой, Сем-система, Аркада	Росфасад-акрил Росфасад-экстра Росфасад-камень	500 620 680
17.	«Термостек» (Москва)	волокнисто-цементные плиты используются для дальнейшей переработки в т.ч. для плит Олис	Фибрит	

По приблизительным оценкам, в 2006 году было выпущено около 2,7 млн.кв.метров фасадных панелей на основе волокнисто-цементных плит. Судя по всему, темп прироста выпуска панелей составил около 40%. На будущий год можно прогнозировать не меньший рост. Доли производителей приведены на диаграмме 4-7. Мы не рассматриваем более подробно рынок волокнисто-цементных фасадных панелей, поскольку эта продукция предназначена для использования исключительно в системах навесных фасадов и все перечисленные предприятия (кроме «Росфасад» и «Термостек») разработали собственную систему утепления фасада. Здесь нам необходимо сделать следующую оговорку. Некоторые производители реализуют волокнисто-цементные плиты без комплектации подконструкцией. Скорее всего, некоторая часть плит используется для облицовки балконов, лоджий, декоративных элементов, где использование специальной фасадной подконструкции для крепления не требуется. Выше мы отмечали, по данным компаний-системодержателей, с облицовкой из волокнисто-цементных плит было установлено почти треть систем, что составляет 2-2,2 млн. кв.м. плит. Судя по всему, не менее 500 тыс.кв. метров волокнисто-цементных плит были использованы для других целей или были установлены на так называемых «самодельных» (не сертифицированных) системах.

Рисунок 4-7



4.2.2. Композитные панели¹⁶

Значительная часть потребления композитных материалов в прошлом году приходилась на продукцию зарубежных компаний, в основном из Китая. В России первое производство композитных материалов было открыто в 2004 году в Калуге (компания «Алкотек»). На сегодняшний день композит выпускают 7 предприятий – данные приведены в таблице. Остальные фирмы, предлагающие производство композитных панелей, занимаются только раскроем панелей для конкретного объекта из готового композитного материала. Планируется открытие еще нескольких предприятий («СУ-155» в Москве, «Алтек» в Самаре). Соотношение объемов отечественной и импортной продукции сильно изменилось за последние 1-2 года.

В таблице 4-5 приведены данные о российских производителях композитных панелей и цены на продукцию. Поскольку предприятия выпускают панели разного назначения и различных характеристик, мы приводим стоимость панелей, предназначенных для внешней отделки со следующими характеристиками: класс горючести Г1, толщина панели 4мм, толщина алюминиевого слоя 0,5мм, покрытие PVDF.

Таблица 4-5. Российские производители композитного материала

№	Производитель	Торговая марка	Стаж на рынке	Примечания	Цена, руб. за м2 панели ¹⁷
1.	«Алкотек» (Калужская обл.)	Alcotek	2004 г.		1080,00

¹⁶ Композитная панель состоит из двух листов алюминиевой ленты, с прослойкой из вспененного композитного материала. Этот материал отличают высокие звукоизоляционные и теплоизоляционные свойства, а также негорючесть. Лицевая сторона панели покрыта краской. Панели различной толщины могут использоваться для облицовки фасадов, внутренних помещений, оформления рекламных щитов.

¹⁷ класс горючести Г1, толщина панели 4мм, толщина алюминиевого слоя 0,5мм, покрытие PVDF

№	Производитель	Торговая марка	Стаж на рынке	Примечания	Цена, руб. за м ² панели ¹⁷
2.	Завод композитных материалов «Анева» (Набережные Челны)	Redbond	август 2005 г.		1020,00
3.	«Bildex» (Москва)	Bildex	2006 г.		990,00
4.	«Краспан» (Красноярск)	КраспанAL КраспанHousol			
5.	«Алюком» (Москва)	Format	2004 г.	производственные мощности по выпуску композитных панелей вынесены в Китай	1044,00
6.	Прокатный завод «Алюком» (Группа СИАЛ, Красноярск)	Alucom	2005 г.		1067,00
7.	Группа компаний «Наса» (Москва)	T-bond			806,00

Таблица 4-5-1. Продукция зарубежных производителей, представленная на рынке России

№	Торговая марка	Производитель	Страна производства	Поставщик,	цена, руб. за м ² панели
1.	Gold Star			«Трест Алюминстрой» (Москва)	
2.	Alucobond	Alcan Composites	Германия	«Алкон-Трейд» (Москва)	1750,00
3.	REYNOBOND	ALCOA	Франция	«Техноком СТМ» (Москва) «Гельветика» (Москва)	1689,00
4.	Alpolic	Mitsubishi Chemical	Япония	«Волти Сервис» (Москва)	1310,00
5.	Elatbond	ETEM	Греция	«Термо-проект» (Москва)	
6.	A-Bond		Китай	«А-вент» (Москва)	798,00
7.	Alcodom		Китай	ТД «Крона» (Владивосток)	733,00
8.	Alucomax	BRF Bau Holding GmbH (Германия)	Китай	ТД «Дювилс» (Москва)	
9.	Alucopan		Китай	«Уралосибирская профильная компания» (Свердловская обл)	
10.	Alukobest	Foshan Shunde Kamol Decorative Materials CO.,LTD	Китай		
11.	Alumatrix		Китай	«АлюмМатрикс» (Москва)	742,00
12.	Alybond	Guangzhon Willstrong Building Materials Co LTD	Китай	«Алибонд-трейд» (Москва)	
13.	Grossbond	Guangzhou Goodsense Decorative Building Materials Co LTD	Китай	«GROSS AG» (Москва)	806,00

№	Торговая марка	Производитель	Страна производства	Поставщик,	цена, руб. за м ² панели
14.	Alcolux		Корея	«Секвойя» (Влидавосток)	
15.	Alcomex		Корея	«Пик и Ко» (Екатеринбург)	798,00
16.	Alcotex		Корея	«Русская Универсальная компания» (Москва)	806,00
17.	Architecks	KEYSU	Корея	Представительство KEYSU (Москва)	

По нашей оценке, в 2006 году в Россию было ввезено не менее 1,25-1,3 млн.кв.метров композитных панелей, предназначенных для облицовки фасадов. Анализ официальной таможенной статистики затруднен тем, что значительная часть продукции декларируется не как композитные панели, а ввозится в виде готовых элементов строительных конструкций и в качестве поставщика указывается уже компания переработчик, а не изготовитель самого композитного материала. В связи с этим мы использовали данные о поставках в Россию, полученные от наиболее крупных компаний поставщиков и представительств зарубежных фирм. Оценка объема ввоза продукции Китайских и Корейских заводов несколько менее точная, поскольку количество поставщиков из этих стран достаточно велико. В таблице 4-5-1 приведены сведения только по наиболее часто упоминаемым торговым маркам композита из Китая и Кореи. При расчетах использовались имеющиеся в наличии данные о том, что в 2006 году в страну было ввезено не менее 690 тыс.кв.м. панелей из Китая, хотя возможно эта цифра несколько занижена. Российскими предприятиями в 2006 году было выпущено не менее 400 тыс.кв. метров композитных панелей. Учитывая открытие новых предприятий, по нашей оценке, в 2006 году выпуск композитных панелей в стране увеличился почти в три раза по сравнению с 2005 годом. Таким образом, объем потребления композитных панелей составил в прошлом году почти 1,7 млн.кв. метров. Судя по всему, следует ожидать значительного увеличения выпуска отечественной продукции, учитывая планы предприятий и сведения об открытии новых производств. В целом по рынку можно прогнозировать рост не менее 30% в 2007 году.

На рисунке 4-9 приведены доли рынка композитных панелей.

Так же как и в случае с волокнисто-цементными панелями мы получаем небольшую разницу примерно в 300 тыс.кв.метров между оценкой объема композитных панелей, установленных на сертифицированных системах (20% от объема установки навесных систем, что составляет около 1,4 млн кв.м) и рассчитанным объемом потребления композитных панелей. Исходя из этих данных, мы рискуем оценить объем установки «самодельных» систем, собранных строительными компаниями на свой страх и риск и не прошедших технических испытаний и сертификации. Потребление облицовочных материалов, предназначенных для установки на навесных системах утепления (волокнисто-цементные плиты и композитные панели¹⁸), составило на 800 тыс. больше, чем объем установленных сертифицированных под облицовочных конструкций. Таким образом на долю «самодельных» систем приходится около 10% емкости рынка навесных фасадов с воздушным зазором.

¹⁸ Рассчитанный объем установки металлокассет на сертифицированных подконструкциях совпадает с объемом выпуска данной продукции

Рисунок 4-8

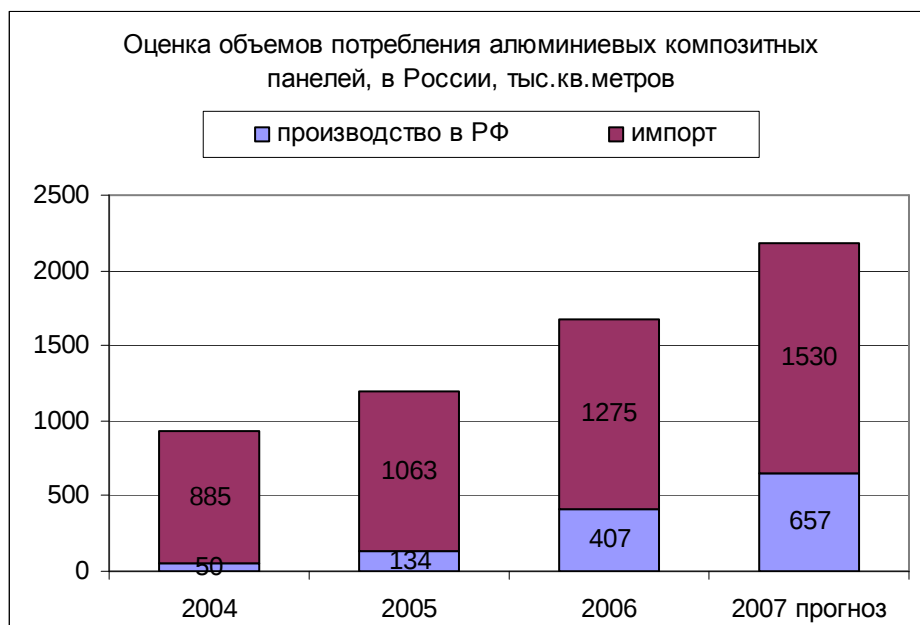
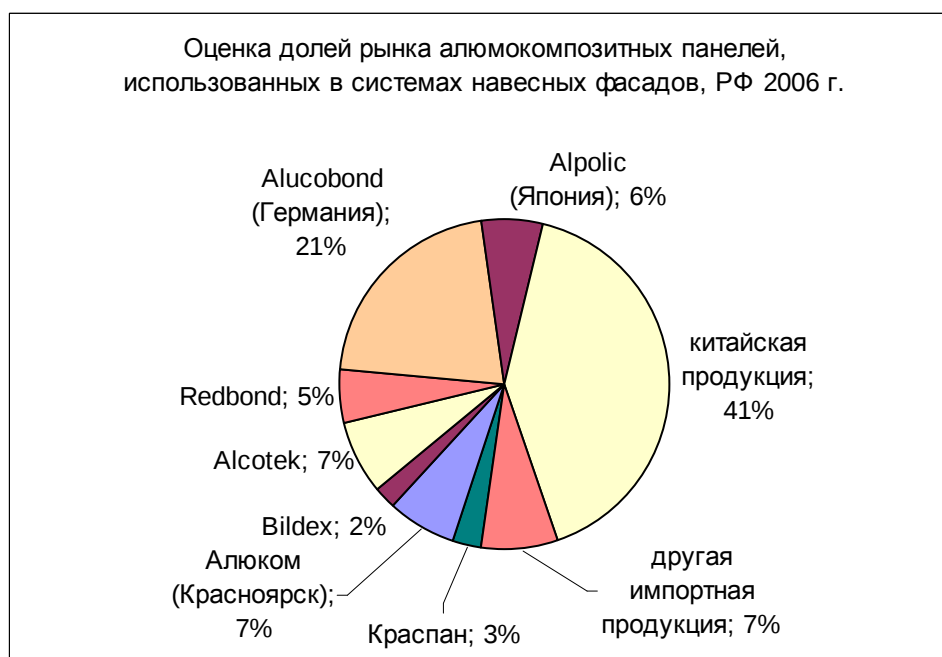


Рисунок 4-9



4.2.3. Металлокассеты

В таблице 4-6 перечислены компании, выпускающие металлокассеты и панели для систем навесных фасадов. Как правило, продукция используется в системах собственной разработки. В 2006 году, по нашим расчетам, было выпущено около 850-900 тыс. кв. метров металлокассет. Доли производителей приведены на диаграмме 4-10. Цены представлены на продукцию только части производителей, т.к. некоторые компании поставляют систему в комплекте, и нам не удалось уточнить стоимость отдельных элементов.

Таблица 4-6. Производители фасадных металлокассет

№	Производитель	Примечания	Название кассеты	Цена, руб. за м ²
1.	«Ruukki» (Финляндия)	кассеты из оцинкованной стали	Liberta Fasetti	2000,00
2.	«Аврора ДСК» (Томск)	металлосайдинг применяется в системе собственной разработки		
3.	«Албес-М» (Москва)	кассеты из оцинкованной стали от 1,0мм и алюминия от 1,2мм, применяются в системе собственной разработки	АКФ 1000 АКФ 2000	около 1700,00
4.	«Бард» (Москва)	реечные панели из горячеоцинкованной стали 0,5мм, применяются в системе собственной разработки		
5.	«ИНСИ» (Челябинск)	кассеты из оцинкованной стали 0,7 и 1,0мм применяются в системе собственной разработки	КФ-1 КФ-2	от 400,00
6.	«Камилан» (Новосибирск)	кассеты, панели с полимерным покрытием и без, применяются в системе собственной разработки	КФ-1 с покрытием КФ-2 с покрытием КФ-3 с покрытием КФ-1 без покрытия	620,00 540,00 620,00 500,00
7.	«Краспан» (Красноярск)	панели и кассеты из оцинкованной стали 0,8мм, применяются в системе собственной разработки	КраспанМеталлСтоун КраспанМеталлКолор КраспанМеталлСтоун-К КраспанМеталлКолор-К	
8.	«Ломмета» (Новосибирск)	выпускают панели в т.ч. алюминиевые LUXALON по лицензии «Hunter Douglas Europe» (Нидерланды)		
9.	«МеталлПрофиль» (Москва)	применяется в системе собственной разработки	МП 1000 МП 1005 МП 2000 МП 2005	от 300,00
10.	«Одинцовский завод легких конструкций» (Москва)	кассеты из оцинкованной стали 1,0мм с полимерным покрытием и без, используются как в собственной системе утепления, так и продается отдельно	ОЗКФП-25 с покрытием ОЗКФП-25 без покрытия	от 1090,00 790,00
11.	«Олма» (Москва)	выпускают профилированный лист, элементы фасадной отделки из оцинкованной стали от 0,55мм, используется в системе собственной разработки	элементы фасадной отделки 0,8мм без покраски	670,00

№	Производитель	Примечания	Название кассеты	Цена, руб. за м ²
12.	«Пик Технологии» (Москва)	фасадные панели из оцинкованной стали 1,0мм, применяются в системе собственной разработки		1430,00
13.	«Сибирский металлообрабатывающий завод» (Новосибирск)	кассеты и метало сайдинг из оцинкованной стали 1,0- 1,2мм и алюминия 1,0-1,5мм с полимерным покрытием и без, применяются в системе собственной разработки	Аргента 100 без покрытия Аргента 100 с покрытием	от 676,00 от 768,00
14.	«Талдом Профиль» (Москва)	фасадные кассеты изготавливаются под заказ из оцинкованной стали, нержавеющей стали, меди, алюминия	Талдом 1000 Талдом 2000	

Рисунок 4-10



4.2.4. *Керамогранит*¹⁹

Рынок керамического гранита в России начал формироваться совсем недавно. Все 10 работающих на сегодняшний день в стране заводов по производству керамогранита были открыты в текущем столетии. Первыми ласточками отечественного производства стали завод «ESTIMA», начавший производство керамогранита в 2001 году, и екатеринбургский завод компании «Пиастрелла», выпустивший первую продукцию в 2002 году. Рынок керамогранита растет очень высокими темпами. В 2004-2006 годах, благодаря пуску новых мощностей, объем производства керамогранита ежегодно удваивался. По нашей оценке, в 2006 году было выпущено около 29 млн.кв.метров этого материала. Всего три года назад, в 2003 году, объем производства керамического гранита в России, по данным исследования «Эксперт РА», составлял чуть более 5,5 млн.кв.метров.

Самыми мощными предприятиями на сегодняшний день являются завод «Стройфарфор» (г.Шахты, Ростовская обл.), который к концу прошлого года нарастил мощности до 10 млн.кв. метров продукции в год и два производства, расположенных в Подмосковье: «KERAMA MARAZZI» и «ESTIMA», мощностью по 8 млн.кв.м. керамогранита в год.

В 2006 году объем потребления керамогранита составил около 39,5 млн.кв.метров. На импортную продукцию в 2006 году пришлось около 25-30% потребления керамогранита. Существенные объемы ввоза приходятся на продукцию из Белоруссии, Китая, Италии, Польши.

Отметим, что большая часть керамического гранита используется для облицовки полов. От общего объема продаж керамогранита на облицовку фасадов идет не более 3-5%. Как мы уже сказали, по нашей оценке, в 2006 году примерно 32% навесных систем в России было установлено с облицовкой из керамогранита. Исходя из этих данных, можно приблизительно оценить объем керамогранита, используемый в системах. В прошлом году эта цифра составила около 2200 тыс. квадратных метров. Поскольку производители и поставщики керамического гранита не выделяют в отдельную группу продукцию для фасадной облицовки описать рынок керамогранита для фасадного утепления в рамках данного исследования не представляется возможным. Отметим, что в первую очередь для облицовки фасадов используется импортная продукция (итальянский, испанский, польский и китайский керамогранит).

¹⁹ Керамогранит – плитка из керамического гранита применяемая как для облицовки фасадов, так и пола, стен. Керамогранит обжигают при температуре от 1200 до 1300 С (температура обжига керамической плитки обычно ниже). При этом происходит полное «остекление» плитки, и в результате образуется новый материал, обладающий исключительной прочностью и плотностью.

4.2.5. Другие облицовочные материалы

Помимо рассмотренных выше материалов, которые наиболее часто применяются для облицовки в навесных системах утепления (композитных панелей, волокнисто-цементных и фиброцементных плит, металлокассет, керамогранита), в качестве облицовочного материала используют и другие. На долю этих материалов приходится совсем небольшой объем облицовки (не более 5% от объема установленных навесных систем с воздушным зазором).

Таблица 4-7.

Название продукта	Производитель	Описание	Поставщик
TRESPA	Trespa International (Голландия)	Панели изготавливают из термически закаленных синтетических смол, которые армируются целлюлозным волокном. В результате получается совершенный однородный материал. Внешнее покрытие панелей изготовлено на основе пигментированных смол.	Компания «Аркотек» (Москва)
VINYLIT	Vynylit Fassaden GmbH (Германия)	Панели из винила с покрытием мраморной крошкой и др. декоративными покрытиями	ГК «Крост» (Москва)
MAX EXTERIOR	FunderMAX GmbH (Австрия)	Панели из ламината высокого давления (HPL)	ТД «Дювилс» (Москва)
Мраморок	«РВМ-2000» (Москва)	Прессованная плитка из мраморной крошки и цемента. Часть продукции импортируется из Швеции. Используется в одноименной навесной системе	
Композит	«Стройсервис» (Москва)	Полимерная панель из мраморной крошки, армированная стекловолокном на полиэфирном связующем. Используется в системе Метаком	
Полиалпан ²⁰	«Полиалпан» (Москва)	Пенополиуретановая панель с декоративным покрытием под различные фактуры на основе из металлического листа. Используется в системе Полиалпан	

²⁰ Кроме панелей Полиалпан на рынке представлены схожие изделия (панель из пенополистирола с декоративным покрытием клинкерной плиткой) - термopанели Termosit (производитель «Термозит»), Европа (компания «Фасад-керамик»), Термopанель (компания «Термофасад»), панели FTP (производитель «СтройКонтракт»). Данная продукция не была рассмотрена в ходе исследования, поскольку не может быть отнесена к навесным системам с воздушным зазором. Все перечисленные панели крепятся прямо к стене на дюбели и не требуют специальной подконструкции или обрешетки.

ВЫВОДЫ

- В 2006 году в России было установлено около 6,6 млн. квадратных метров систем утепления фасадов штукатурного типа. Рост рынка составил около 45% к предыдущему году. В 2007 году увеличение объемов утепления «мокрыми» фасадами составит, предположительно, 40-45%.
- В России в 2006 году было установлено около 6,8 млн. квадратных метров навесных систем с воздушным зазором. Прирост к предыдущему году составил 40%. Вероятно, в ближайшие годы (2007-2008) рынок будет расти на 35-40% в год.
- Количество сертифицированных штукатурных систем представленных на рынке России не менее 35. На данный момент, в половине представленных на рынке систем используются компоненты зарубежного производства (клеевые, армирующие смеси и декоративные покрытия). Вторая половина марок - разработки российских фирм.
- В 2006 году устанавливались навесные системы с воздушным зазором не менее 70 разработчиков. Подолицовочную конструкцию предлагают 56 компаний, Из тех компаний, кто предлагает собственную разработку навесной системы утепления, металлокассеты выпускают не менее 14 производителей, панели на основе волокнисто-цементных листов предлагают 15 компаний. Из разработчиков системы утепления только 3 занимаются выпуском композитных панелей – «Краспан», «СИАЛ», «Алюком» (Москва) Несколько компаний в РФ занимаются только поставкой подконструкции, не комплектуя другие элементы системы и не выполняя монтаж системы на объектах. Среди таких компаний нужно упомянуть – «ЮКон Инжиниринг», «Диат», «Фестальпине Аркада Профиль», «Кемопласт» (поставляет австрийскую систему SPIDI MAX). Отметим отдельно компанию «Краспан», под маркой которой выпускается наиболее широкий перечень компонентов системы:
- В Москве и области в 2006 году было установлено 2600 тыс.кв. метров штукатурных фасадов и около 2850 тыс. навесных систем с воздушным зазором. Темп прироста рынка систем утепления составил 30% к предыдущему году по штукатурным фасадам и 32% по навесным системам. Доля Москвы составляет 40% в объеме установленных штукатурных систем в России и 42% в объеме смонтированных навесных систем.
- В Санкт-Петербурге и Лен.области в 2006 году было утеплено 650-670 тыс.кв.метров фасадов штукатурным способом и 490 тыс.кв.метров навесными фасадными системами. Темп прироста – около 45% к прошлому году по штукатурным системам и 53% по навесным фасадам.
- По всей видимости, рост региональных рынков происходит быстрее, чем в Москве и Санкт-Петербурге. Прирост региональных рынков в 2006 году составил 70% по штукатурным системам и 47% - по навесным.
- В общей сложности в прошлом году около 14% утепленных фасадов было установлено на частных коттеджах и загородных домах, 71% объема пришлось на коммерческие здания и городское жилье, примерно 9% фасадов смонтировано на объектах социального значения (школы, больницы и др.) и 7% - на промышленных зданиях. Большая часть объектов социального значения (вузы, школы, медицинские учреждения и др.) утепляется с использованием навесных систем с воздушным зазором (68% против 32%, утепленных штукатурной системой). На промышленных зданиях и коммерческих объектах (бизнес-центры, магазины) также чаще устанавливают навесные системы. Объемы фасадов жилых домов (вновь построенных или реконструированных) утепленных «мокрым» способом или навесной системой примерно равны.
- В ходе работы мы рассмотрели два сегмента конечных потребителей. К первому мы отнесли частных лиц, которые заказывают фасадное утепление для своих коттеджей и загородных домов. Во второй сегмент входят заказчики утепления городских

многоэтажных зданий, вне зависимости от их типа (жилые дома, коммерческие здания, муниципальные объекты). Эту группу составляют крупные строительные фирмы и инвестиционные компании, которые выполняют функции застройщика. У частных заказчиков большей популярностью пользуются фасады штукатурного типа (более 85% от объема утепления в сегменте). Только на 13% площади фасадов, установленных на частных заказах, были смонтированы навесные системы с воздушным зазором. В сегменте городского строительства 43% объема занимают системы штукатурного типа, 57% навесные системы с воздушным зазором.

- При работе с частными лицами стоит учитывать, что, во-первых, выбор варианта утепления делается заказчиком совместно с сотрудником строительной фирмы, занимающейся строительством (или ремонтом) коттеджа. Во-вторых, значительная часть частных лиц мало осведомлена о фасадных системах. Следовательно, информацией о продвигаемой системе в первую очередь должен владеть сотрудник строительной компании.
- При работе со строительными компаниями, основное внимание стоит уделять сотрудникам отделов проектирования и архитекторам, предоставляя **подробные** материалы по комплектующим системы, схемам монтажа, расчетам технических параметров и расчетам стоимости системы.
- Анализ рынка компонентов систем фасадного утепления позволил приблизительно уточнить величину фасадного утепления, выполняемого несертифицированными (самопальными) системами. Штукатурным способом в 2006 году было могло быть дополнительно утеплено порядка 1 – 1,5 млн. квадратных метров фасадов. Этот объем составляет не более 15-18% от общей емкости рынка мокрых штукатурных фасадов. Объем потребления облицовочных материалов, предназначенных для использования в системах навесных фасадов с воздушным зазором, на 800 тыс.кв.метров превышает емкость рынка сертифицированных навесных систем. Что составляет около 10% от возможного общего объема установки навесных фасадных систем.