

В предыдущей статье мы подробно рассмотрели рынок фасадных систем теплоизоляции штукатурного типа. Данную статью мы посвятим другой разновидности систем утепления фасадов — навесным фасадным системам с воздушным зазором* и рассмотрим некоторые результаты исследования рынка систем утепления фасадов России, выполненного ЗАО «Агентство строительной информации» по заказу НО «Ассоциация «АНФАС».

М. Александрия, исполнительный директор Ассоциации «АНФАС»
Н. Скороходова, зам. генерального директора «Агентство строительной информации»

Утепление фасадов: рынок навесных фасадных систем с воздушным зазором

Как правило, разработчик системы утепления является производителем некоторых компонентов системы. Часть компаний-разработчиков выпускают только подобилицовочную конструкцию (или, как ее иначе называют, набор несущих элементов — подконструкцию). Такие компании, как «Юкон Инжиниринг», «Диат», «Интерал-Техноком» занимаются преимущественным продвижением самой системы подобилицовочной конструкции. Ведущие компании комплектуют свою системную продукцию облицовочными материалами, а также утеплителем и материалами для паровозоащиты. Среди компаний, разработавших систему утепления, есть производители облицовочных материалов, которые получили Техническое свидетельство Росстроя на систему с использованием собственных облицовочных панелей и подконструкции других системных производителей или размещают заказы на производство несущих элементов у компаний, занимающихся металлообработкой. Особо следует выделить лидера рынка — компанию «Краспан», которая производит под своей маркой и подконструкцию, и различные облицовочные материалы.

В 2006 году в России, по нашим оценкам, было установлено не менее

6,8 млн м² навесных фасадных систем с воздушным зазором. Как и в случае с системами штукатурного типа, мы имеем дело с относительно новым и быстрорастущим рынком. Прирост объемов фасадного утепления с использованием данного вида систем в 2006 году по сравнению с предыдущим годом составил примерно 40%. На рисунке 1 мы приводим данные об объемах утепления навесными фасадными системами с воздушным зазором в 2004–2006 годах и наш прогноз до 2010 года.

Характеризуя общую ситуацию в регионах, можно отметить заметную разницу в насыщенности рынка тех или иных областей. Наиболее емким рынком является московский регион. В Москве и области в прошлом году было установлено 42% всех навесных фасадов. Очень активно системы навесных фасадов продвигаются в Сибири и на Урале. Сибирский регион (включая Тюменскую область) занимает почти четверть в структуре потребления в 2006 году. Отметим, что в Сибири и на Урале расположено несколько крупных разработчиков систем. В Красноярске работают мощные производства компаний «Краспан», «Волна», в Челябинске системы разрабатывает и производит крупная металлообрабатывающая компания «Группа О.С.Т.»

и более 6 лет продвигает свою систему предприятие «Инси», в Екатеринбурге хорошо известна продукция завода «ФАССТ». И это далеко не полный перечень региональных производителей систем утепления. Несмотря на то, что на рынке упомянутых регионов представлена продукция сильных местных производителей, это пока не мешает «столичным» компаниям успешно продвигать свои системы.

Области Центрального и Южного регионов освоены слабее, в основном московскими компаниями. Подобилицовочные конструкции таких марок, как Краспан, U-Kon, ДИАТ, КТС-ВФ используются в большинстве регионов и занимают заметные доли рынка. Для иллюстрации ситуации на рынках разных регионов, мы приведем оценки долей рынка навесных фасадных систем в Центральном и Уральском регионах, рассчитанных, исходя из используемой подобилицовочной системы (рис. 2, 3).

Хотя определенных предписаний по установке системы утепления того или иного типа на объектах разного назначения не существует, у потребителей сложились некоторые предпочтения. Мы можем с уверенностью сказать, что частные заказчики, утепляющие коттедж или загородный дом, предпочитают системы



Рис. 1. Объем утепления фасадов навесными системами с воздушным зазором в России, м²

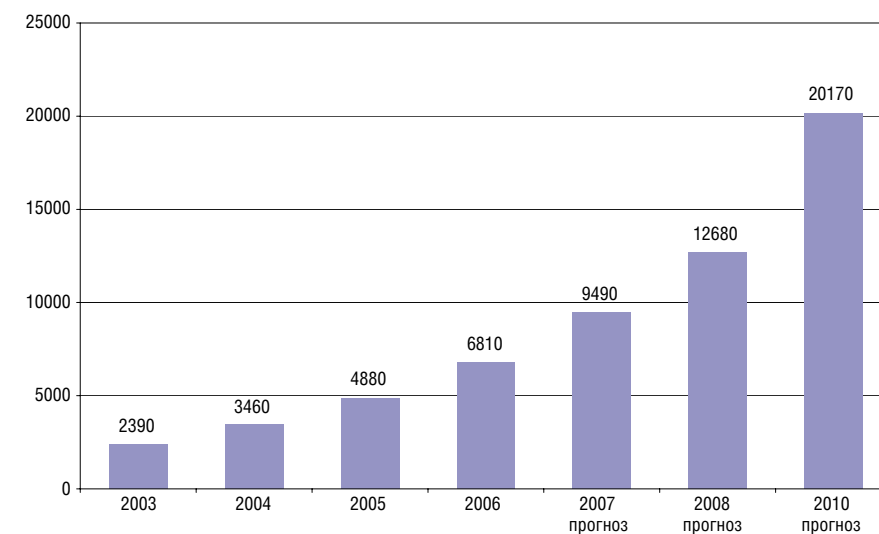


Рис. 2. Оценка долей рынка крупнейших производителей подобилицовочных конструкций, Центральный регион, 2006 (без учета Москвы и области)

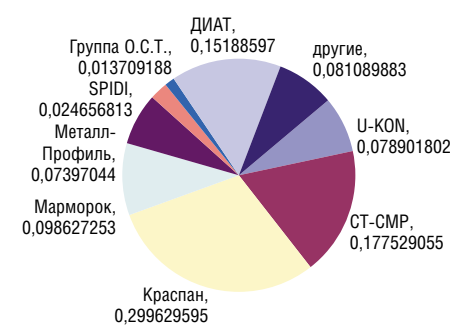
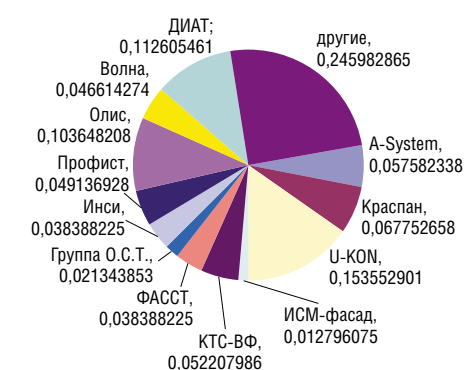


Рис. 3. Оценка долей рынка крупнейших производителей подобилицовочных конструкций, Уральский регион, 2006



штукатурного типа. Более 85% фасадов частных домов в стране было утеплено в 2006 году с использованием штукатурных систем. И только на 14% площади установлены навесные системы. Если речь все же идет об установке на коттедж навесной системы, обычно в качестве облицовочного материала выбирается керамогранит. Когда заказчик сильно ограничен в средствах, возможна установка волокнисто-цементных плит или металлосайдинга. Никто из опрошенных компаний, занимающихся монтажом систем утепления, не упомянул об установке композитных панелей или металлокассет на частных домах.

Навесные фасадные системы с воздушным зазором гораздо чаще устанавливаются на промышленных зданиях, объектах социального назначения (медицинские и учебные учреждения), коммерческих строениях (бизнес-центры, магазины). Около 70% объема утепления фасадов таких объектов были выполнены с использованием навесных систем с воздушным зазором. В отношении утепления жилых домов при реконструкции заметно чаще выбираются штукатурные системы. А при строительстве нового жилья объемы утепления штукатурными или вентилируемыми системами распределяются примерно поровну в масштабах всей страны. Здесь мы можем говорить о заметных отличиях в разных городах. Например, в С.-Петербурге большие объемы утепления на новом жилье выполнены системами штукатурного типа (более 70%). В городах Сибири, где навесных систем устанавливается почти в три раза больше, чем штукатурных, картина в отношении утепления новостроек, насколько нам известно, иная.

Подробно с результатами исследования «Рынок фасадных систем теплоизоляции 2006» можно ознакомиться на сайте Ассоциации: www.anfas.biz.

