

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Алексей ЩЕГЛОВ

Фасадная отрасль является «лицом» российской строительной индустрии, наглядно демонстрируя достигнутый ею уровень развития. За последние полтора года сегмент пережил сложный период адаптации к изменившимся рыночным условиям, научившись жить в новых экономических реалиях и больше опираясь на отечественные технологические возможности.

Почти все на месте

В прошлом году фасадная отрасль продемонстрировала умеренно-положительную динамику развития: по данным компании «Строительная информация», совокупный объем рынка навесных фасадных систем (НФС) вырос на 1,5% и составил 56,5 млн квадратных метров. Если же рассматривать эти итоги в разрезе основных сегментов, то видно, что объемы монтажа штукатурных фасадов чуть снизились по сравнению с 2021 годом, тогда как навесные вентилируемые фасады (НВФ) заметно выросли в объеме, прибавив 5%.

Несмотря на то, что 2022-й был санкционным и ознаменовался прекращением работы в России иностранных компаний во многих сегментах экономики, фасадную отрасль этот процесс практически не затронул. «Какого-то исхода западных компаний с нашего фасадного рынка нет. Ушел из РФ лишь один незначительный игрок — компания STO. Все ведущие производители продолжают работать», — заявила «Стройгазете» исполнительный директор «Строительной информации» Наталья Скороходова. На практике дело в большинстве случаев свелось к смене вывески. Как напомнила эксперт, «Хенкель» работает сегодня под новым юристом «Лаб Индустри». Никуда не ушли «Баумит», «Крайзел», «Зиверт», «Битекс». В сегменте НФС и обсуждать нечего: здесь практически все производители исконно отечественные.



SHUTTERSTOCK/ROTOROM

Стали сильнее

Российские фасадники готовы предложить застройщикам самые современные решения

Вместе с тем, по словам руководителя компании «Краспан» Александра Клименкова, импортозамещение на рынке продолжается, в частности, идет замена японских панелей, однако в целом распределение объемов продаж по типам продукции остается на том же уровне, что и год назад. Словом, пока что все прогнозируемые сложности с возможным сокращением выпуска или импорта продукции либо полностью не оправдались, либо же в случае их возникновения оказались вполне преодолимыми. Например, ранее аналитики

агентства «СМ ПРО» неоднократно обращали внимание на отсутствие в России значимых мощностей по производству клинкерного кирпича, но и с этим все оказалось не так уж плохо: застройщики не только нашли другие материалы ему на замену, но и уже имеют возможность закупать большие объемы российской продукции этого типа. «Да, введение санкций отразилось на проектах бизнес- и премиум-классов, где традиционно использовались европейский клинкерный кирпич, — отмечает и. о. вице-президента блока управления проектами GlogaX Алексей Пятенков, — однако со временем наши производители увеличили ассортимент и объемы выпуска этого материала, поэтому в настоящий момент проблем с его наличием не наблюдается».

агентства «СМ ПРО» неоднократно обращали внимание на отсутствие в России значимых мощностей по производству клинкерного кирпича, но и с этим все оказалось не так уж плохо: застройщики не только нашли другие материалы ему на замену, но и уже имеют возможность закупать большие объемы российской продукции этого типа. «Да, введение санкций отразилось на проектах бизнес- и премиум-классов, где традиционно использовались европейский клинкерный кирпич, — отмечает и. о. вице-президента блока управления проектами GlogaX Алексей Пятенков, — однако со временем наши производители увеличили ассортимент и объемы выпуска этого материала, поэтому в настоящий момент проблем с его наличием не наблюдается».

Беседовала Вероника МОРОЗОВА

Подходит к концу III квартал года, значит, основные тенденции развития большинства отраслей российской экономики уже проявились и отчетливо понятны. О текущем положении дел, промежуточных итогах фасадной индустрии и ближайших перспективах сегмента «Стройгазете» рассказал руководитель одной из ведущих в стране компаний-разработчиков и производителей навесных фасадных систем (НФС), генеральный директор ООО «Симплекс Фасад» Эдуард ПОЗДНЯКОВ.

Эдуард Владимирович, какие «фасадные тренды» уже успели реализоваться в этом году? Основная положительная тенденция для производителей НФС — сохранение запланированных объемов продаж. Однако есть ряд нюансов, которые заметно тормозят развитие фасадной отрасли. Так, снова наблюдается необоснованный рост стоимости сырья — в нашем случае речь идет об оцинкованной и нержавеющей стали. Порой кажется, что на рынке создается искусственный дефицит сырья, после чего наблюдается резкий скачок цен на него. В прошлом году была похожая ситуация, но вовремя был введен контроль со стороны государства за ценами на металл — и они откатились назад. Сейчас картина повторяется, поэтому участие властей в данном вопросе важно и необходимо. Подобный необоснованный рост затрат на сталь является прямой угрозой для всех производителей.

Во-первых, увеличивается срок исполнения существующих контрактов или работа по ним вовсе прекращается. Во-вторых, ко-



«Работаем В ПЛЮС»

Эдуард Поздняков о состоянии фасадной индустрии и ее ключевых трендах

нечная стоимость контракта значительно возрастает, и далеко не все заказчики могут работать сверх выделенного бюджета. Особенно сильно из-за этого страдают объекты с бюджетным финансированием: дома по программе реновации, ДОУ, СОШ, подведомственные Минобороны РФ здания, образовательные учреждения по госпрограмме «Русские школы за границей» и так далее.

Есть ли какие-либо изменения во взаимодействии ключевых игроков фасадной отрасли?

Основное и значительное изменение — смещение вектора финансового обеспечения строительства на производителей. Это означает, что любой крупный объект возводится без помощи инвестиций производителей строительных предприятий, и они ежемесячно увеличиваются. Груз финансовой ответственности переносится на производителей по ряду причин, среди которых:

— жесткие сроки поставки на гособъекты, как правило, не более, чем через 10 дней после оплаты. Для соблюдения установленных сроков мы начинаем работу по

контракту уже на этапе понимания номенклатуры по спецификации, но без оплаты по ней. К моменту поступления денежных средств основная часть элементов НФС уже находится у нас на складе, а остаток — на последней стадии производства;

— сокращение сроков поставки. Скорость поставки подсистемы вентфасада — одно из основных преимуществ компании «Симплекс Фасад». Чтобы наши клиенты получили свои заказы в кратчайшее время, мы наращиваем складскую программу, увеличиваем площади под хранение и производственные мощности, усиливаем логистическую составляющую в комплексе своих услуг за счет собственного транспорта;

— разработка новых индивидуальных узлов и деталей. Наш ассортимент элементов НФС расширился в полтора раза. Причиной данной тенденции стали усложненные архитектурные решения новых объектов. Материал НФС — сталь — позволяет уйти от матричных решений и доработать текущие или спроектировать новые: под тяжелые виды облицовок, под микс облицовок на одной плоскости, под облицовки с различной геометрией (например, под бетонную плитку отечественного производства);

— разработка новых инновационных решений.

Одно из направлений, которое мы сейчас прорабатываем, — помощь заказчикам в эталонной сборке НФС на объекте. Текущая ситуация в стране сильно повлияла на количество и качество специалистов на фасадном рынке. Чувствуется жесткая нехватка профессиональных кадров. В настоящий момент мы рассматриваем и тестируем различные способы помощи заказчикам в правильном монтаже фасадной системы от «Симплекс Фасада». Одно из направлений — сборка сложных узлов на производстве и

«ФАСАДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМЫ»

Появилась мотивация

Достаточно стабильна и ценовая ситуация на рынке. Как напомнила Наталья Скороходова, существенное удорожание материалов случилось в первой половине 2022 года, но уже с лета и до июня 2023-го цены на сухие строительные смеси и теплоизоляцию держались примерно на одном уровне. Стоит уточнить, что рост конечных цен на материалы был связан с удорожанием сырья, к тому же многие производители столкнулись с отсутствием или сложностью поставок запчастей для своего оборудования. «В такой ситуации довольно тяжело, на мой взгляд, вести речь о расширении ассортимента и развитии производства. С другой стороны, «трудности делают нас сильнее». Производители успешно решают проблемы и с заменой импортных компонентов на отечественное сырье, и с поиском российских поставщиков оборудования и запчастей», — отметила она.

«Безусловно, санкции ограничили доступ и усложнили поставки фасадных материалов, но они же явились и мотивирующим фактором не только к поиску новых партнеров в Китае, Иране и Турции, а и к развитию отечественных производств», — согласен с коллегой руководитель блока технической разработки продукта «ПИК» Андрей Цыбин.

Больше света!

В целом, на рынке сохраняется определенная стабильность при выборе застройщиками предпочтительных решений. По словам Алексея Пятенкова, в сегментах «комфорт» и «бизнес» по-прежнему наиболее популярны НВФ: их использование позволяет повысить уровень энергоэффективности, тепло- и звукоизоляции, а также использовать для внешней отделки различные материалы, что особенно важно сегодня, когда практикуются нетривиальные архитектурные решения. «НВФ долговечны и практичны — они не сыплются и не трескаются, а также отвечают всем требованиям

пожаробезопасности. Еще один плюс этой системы — большой выбор типов материалов и их толщины, что позволяет варьировать внешний вид зданий и при необходимости оптимизировать бюджет», — пояснил Алексей Пятенков.

Кроме этого, он отметил нарастающую популярность ряда новых технологий. В частности, среди материалов, применяемых при монтаже НВФ, можно выделить металлические фасадные панели с рисунком или перфорацией и внутренней подсветкой. Другие новинки — панели из стали Cor-Ten, фасадные решения с облицовкой из солнечных панелей (преобразуют энергию света в электричество), а также фасадные системы, объединяющие в себе свойства облицовочных материалов НВФ и энергоберегающие свойства сэндвич-панелей.

«Мы постоянно изучаем, тестируем и внедряем новые материалы. Например, технология нанесения изображений на стекло методом цифровой печати может получить распространение для стеклянных фасадов. В частности, она применяется при строительстве нового корпуса Третьяковской галереи и может быть использована для высотных жилых или офисных проектов», — прогнозирует Алексей Пятенков.

В то же время Александр Клименков отмечает, что сегодня архитекторы приходят к тому, чтобы для сохранения исторического облика зданий использовать современные технологии и материалы, стараясь максимально уйти от видимых креплений и швов. Входит в моду более целостная, монолитная облицовка фасада, что, в свою очередь, будет увеличивать спрос на изделия, удовлетворяющие эту потребность.

Ряд тенденций фиксирует и Андрей Цыбин: «Опираясь на видение авторов архитектурных концепций и предпочтения граждан, мы наблюдаем тенденцию к увеличению светопрозрачной части фасадов. Высота зданий растет, и чтобы сохранить

легкость и незагруженность горизонта, есть потребность в отражающих свет фасадах. С точки зрения интерьера широкие окна и окна в пол раздвигают пространство комнаты». Также, по его словам, есть запрос на комбинацию разных типов облицовочных материалов, когда, например, крупноформатный алюминокомпозит миксуется с мелкоштучными материалами (кирпичом и бетонной плиткой), то есть очевиден переход от монотематического фасада к комбинированному фасаду со сложными формами зданий.

Сегодня большинство ведущих застройщиков активно осваивает и расширяет применение перспективных фасадных технологий. «Если несколько лет назад бо́льшая часть наших фасадов представляла собой плоскую железобетонную панель с облицовкой керамической плиткой, то сейчас мы реализуем переход на индивидуальную облицовку в prefab-исполнении», — рассказал Андрей Цыбин.

«В последнее время девелоперы действительно активно используют модульные НФС: подобные решения помогают значительно сократить время проектирования, что уменьшает и срок возведения объекта», — вторит коллеге коммерческий директор October Group Юрий Коган.

И, конечно, множится сегодня использование цифровых решений. «Фасады современных домов усложняются, появляются больше элементов крупного массива и мелкой пластики. Работать с такими фасадами без цифрового объемного моделирования не представляется возможным. Поэтому на всех этапах разработки фасадных решений — от архитектурной концепции до выдачи рабочей документации — у нас применяются 3D-модели, позволяющие проработать детально каждый элемент и исключить несоответствия при производстве и монтаже», — подытожил Андрей Цыбин.



Наталья СКОРОХОДОВА, исполнительный директор компании «Строительная информация»: «Российский рынок наружных фасадных систем, составивший в стоимостном выражении в прошлом году около

158 млрд рублей, довольно сильно завязан на новое строительство, значительная часть фасадов монтируется именно на новостройках. Наш предварительный прогноз на 2023 год по объемам монтажа НФС +2%»



Александр КЛИМЕНКОВ, руководитель компании «Краспан»: «У российских компаний хороший потенциал с точки зрения имеющихся возможностей по расширению номенклатуры продукции.

В фасадной отрасли страны нет таких ниш, которые не были бы заполнены или не заполнятся в ближайшие год-два, когда архитекторы и заказчики перестанут закладывать в проекты материалы ушедших с рынка поставщиков»



Юрий КОГАН, коммерческий директор October Group: «Раньше из-за отсутствия отраслевых регламентов проектирование и строительство могли затягиваться, но с 5 июня вступил в действие Свод правил «Системы фасадные навесные вентилируемые. Правила проектирования, производства работ и эксплуатации», в котором подробно изложена методология расчетов и правил проектирования, что упорядочивает многие процессы, позволяя сократить срок полного цикла работ»



VIII Фасадный конгресс России

Facades of Russia 2023

12-14 сентября, Москва

12 сентября
Анализ строительного рынка. День СФТК и изоляции

13 сентября
День НФС. Воркшоп «Проектирование СПК»

14 сентября
День СПК. Воркшоп «Проектирование НФС»

60 спикеров
300+ VIP-персон
строительного рынка



РЕГИСТРАЦИЯ:

www.buildingskin.info/congress/



доставка на объект для последующего монтажа в виде блоков. Мы готовы минимизировать и разделять с нашими клиентами риски по качеству монтажа нашей подсистемы навесного вентилируемого фасада (НВФ). Другое направление — разработка антивандальных и противоударных решений по фасадам. В наших планах — предложить такое решение, где бы НФС брала на себя значительную часть ударной волны и способствовала сохранению основания здания. При этом следующей задачей в данном вопросе является разработка таких креплений, которые бы удерживали большую массу осколков поврежденной облицовки в случае обрушения, а также позволяли ремонтировать фасад локально в короткие сроки. На текущий момент лишь несколько видов облицовки предполагают возможность локального ремонта НВФ.

Какие ниши после ухода западных компаний не удалось пока заполнить отечественным производителям?

На сегодняшний день и в фасадной отрасли остаются ниши, которые не до конца замещены отечественными производителями. Мы остро ощущаем нехватку качественной строительной химии, ряда облицовок, в частности, элитного прочного камня с особым хромосоставом, качественного пластика и арматуры.

Какие шаги со стороны государства облегчили бы работу и способствовали развитию фасадной индустрии?

Мы видим их таким образом: — усиленный контроль цен на металл, вплоть до жесткого вмешательства; — ускоренные темпы кредитования компаний, участвующих в реализации контрактов государственного назначения; — поддержка и контроль логистических операций: сейчас остро ощущаются нехватка

ка транспорта и рост стоимости транспортных услуг до 50%, мы вынуждены закладывать эти расходы в стоимость конечного продукта.

Государство уже приложило немало усилий и оказало помощь фасадной отрасли. Именно благодаря этим мерам поддержки мы продолжаем работать и работать в плюс.