

ПРОВЕРКА НА ГИБКОСТЬ ДЛЯ ГИБКОГО РЫНКА Рынок битумной черепицы

В последние годы среди всего разнообразия кровельных материалов, представленных на украинском рынке, видное место занимает битумная черепица. По словам экспертов, спрос на этот кровельный материал увеличивается с каждым годом. Такая популярность битумной черепицы у отечественного заказчика помогла этому сегменту даже в кризисное время: он не только смог удержать свои позиции на рынке, но и оказаться более динамичнее других видов скатной кровли. Кроме того, именно в этот период битумной черепице удалось немного «подвинуть» своего прямого конкурента – металлочерепицу. При этом эксперты отмечают, что битумная черепица, как ни один другой кровельный материал, имеет большие перспективы в нашей стране.

Потребитель и спрос

По словам экспертов, растущая популярность битумной черепицы у отечественных заказчиков, это всего лишь общемировая тенденция – во всем мире объемы потребляемой битумной черепицы постоянно увеличиваются. Например, в Европе, общая площадь кровель, покрываемых битумной черепицей ежегодно составляет десятки миллиардов квадратных метров. А в США битумная черепица уже давно стала основным кровельным материалом, особенно, в частном коттеджном строительстве – 90% заказчиков при обустройстве крыш используют именно битумную черепицу.

В Украине, использование этого кровельного материала еще не настолько интенсивное. К примеру, на протяжении 2009-2010 годов емкость украинского рынка битумной черепицы составила всего лишь 2,5 млн кв. м в год. Но сами операторы рынка говорят о том, что ее потребление с каждым годом увеличивается.

«Сегодня битумная черепица – достаточно востребованный кровельный материал. Он намного дешевле композитной металлочерепицы, керамической и цементно-песчаной. Монтаж битумной черепицы обходится намного дешевле, чем перечисленных кровельных материалов. Поэтому и спрос на нее выше, чем на другие покрытия, и, соответственно, продаж больше, относительно других кровельных материалов. В целом можно сказать, что гибкая кровля сегодня – это самый продаваемый материал, и кризис ему не грозит», – констатирует Диана Иванькина, бренд-менеджер ООО «Диана-Киев».

Особенно популярна она у частных застройщиков (сегмент частного и коттеджного строительства). Их доля в структуре потребления этого кровельного материала составляет более 85%. Остальные 15%

приходятся на другие сегменты – коммерческой недвижимости (рестораны, гостиницы, офисы и т.д.) и на многоэтажное строительство.

И хотя основным потребителем битумной черепицы все-таки является частный застройщик, в последние годы на этот кровельный материал обратили свое внимание и другие участники строительного рынка. Часто битумную черепицу приобретают для обустройства малых архитектурных форм (киоски, беседки, навесы, козырьки и т.д.). Увеличивается спрос на гибкую черепицу и со стороны объектов коммерческого назначения и административных зданий.

Если рассматривать географию продаж битумной черепицы, то здесь с уверенностью можно сказать, что наиболее активным является Центральный регион страны (Киев и Киевская область).

По словам Андрея Толстенко, начальника отдела маркетинга и рекламы ООО «Завод кровельных материалов «Акваизол», постоянный и неослабевающий спрос на битумную черепицу демонстрирует и Донецкий регион нашей страны. Также активно приобретают гибкую черепицу и в Западной Украине, особенно Ивано-Франковская и Черновицкая области.

По словам ведущих операторов рынка, такая ситуация объясняется достаточно просто – именно в этих регионах страны в настоящее время наиболее активно ведется частное строительство.

Обоснованный выбор

По словам все тех же операторов рынка, главным аргументом в пользу выбора битумной черепицы украинскими заказчиками, как правило, являются ее характеристики и свойства. Основной из них – экономичность. Ведь по сравнению с другими видами кровельных покрытий, состоящая из небольших

фрагментов – гонтов – битумная черепица позволяет провести укладку кровли даже самой сложной формы и с минимальным количеством отходов. При этом битумная черепица отлично приспособляется к любым геометрическим погрешностям основания кровли и возникающим в процессе усадки здания деформациям.

У кровельного покрытия из битумной черепицы отсутствует парусность, поэтому мягкая черепица выдерживает даже самые сильные порывы ветра, а случайные повреждения битумной черепицы легко и быстро могут быть устранены благодаря компактному размеру отдельных гонтов и возможностями их взаимозамены.

Особая структура битумной черепицы делает данный кровельный материал практически звуконепроницаемым. Это означает, что даже во время самого сильного ливня жильцы дома не будут слышать ударов капель по кровле. Многослойная структура битумной черепицы делает само кровельное покрытие из нее неплохим теплоизолятором, что позволяет несколько сэкономить на утеплителе для кровли.

Битумная черепица полностью водонепроницаема, не способна впитывать и накапливать влагу. Кроме того, мягкая черепица не подвергается коррозии, не гниет, обладает высокой устойчивостью к различным биологическим агентам: мхам, грибкам, лишайникам, а также различным химическим кислотам.

Еще одно преимущество битумной черепицы – высокая стойкость к перепадам температур и способность выдерживать как пониженные, так и повышенные температуры. Именно эти свойства позволяют использовать данный кровельный материал практически во всех регионах нашей страны. При этом мягкая кровля не выгорает под воздействием солнца и не требует дополнительной подкраски в процессе эксплуатации.

из небольших



Кроме этого, битумная кровельная черепица является надежным диэлектриком, поэтому покрытая гибкой черепицей кровля не притягивает к себе молнию и не требует сооружения на крыше устройства громоотвода. В зимнее же время года особая поверхность битумной черепицы предотвращает лавинообразный сход снега с крыши и позволяет, тем самым, отказаться от применения таких элементов безопасности кровли, как снегозадержатели.

Однако, как отмечают операторы рынка, основное преимущество битумной черепицы – ее малый вес. Именно это свойство кровельного материала исключает необходимость обязательного усиления стропильной системы несущей конструкции кровли, а также упрочнения стен здания и его фундамента. Кроме того, небольшой вес мягкой кровли облегчает и удешевляет ее транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы и подъем на кровлю для монтажа. К тому же, монтаж битумной черепицы достаточно прост и не требует использования специальных инструментов.

Кроме этого, отечественного заказчика, который делает выбор в пользу битумной черепицы, прельщают уверения продавцов в долговечности данного кровельного материала. По разным оценкам качественная битумная черепица может прослужить от 30 до 50 лет с минимальными затратами на ремонт.

Еще одним плюсом битумной черепицы украинский заказчик называет наличие огромного выбора расцветок и фактур би-

тумной черепицы, что позволяет использовать данный кровельный материал в сочетании с любыми видами отделки фасадов.

Ложка дегтя?

Конечно, стоит отметить, что есть у битумной черепицы и свои недостатки, но, по словам операторов, они не настолько существенны, чтобы отказаться от этого кровельного материала.

Например, продавцы гибкой черепицы отмечают, что часто при повреждении одного гонта битумной черепицы существует вероятность замены не только его, но и несколько соседних (объясняется естественным спливанием гонтов между собой). Однако, такая «неприятность» может произойти и с любым другим кровельным материалом.

Также, несмотря на то, что кровельные работы с применением битумной черепицы можно проводить в любое время года, так как современная битумная черепица легко переносит отрицательные температуры, все же продавцы не рекомендуют проводить ее монтаж на морозе, объясняя это тем, что эффективность сцепления ее клеевого слоя существенно снижается.

Конкуренты битумной черепицы на украинском рынке ее существенным недостатком называют требование к более сложному и дорогостоящему сооружению основания. Так как для укладки битумной черепицы нужна не обычная обрешетка, а сплошная, желательна из водостойкой фанеры или ориентированной ДСП. Но именно эти материалы, в отличие от обычных

досок, не подвержены короблению и способствуют более длительной эксплуатации битумной черепицы на кровле. К тому же операторы рынка отмечают, что каждый кровельный материал имеет свои правила монтажа. Например, укладка керамической или цементно-песчаной черепицы также требует усиления основания. Но это не останавливает потребителя выбирать именно эти материалы.

Поэтому, для грамотного выбора кровельных материалов заказчику просто нужно изучить все особенности материала, его плюсы и минусы, а также особенности монтажа, правила дальнейшей эксплуатации и только тогда делать выбор.

Профессионалы рекомендуют

Стоит отметить, что неумение сделать правильный выбор кровельного материала – одна из наиболее актуальных проблем рынка битумной черепицы сегодня. По словам операторов рынка, все это связано с тем, что украинский заказчик зачастую не знает физико-технические характеристики битумной черепицы разных производителей и даже разных видов кровельных материалов в целом. К тому же на рынке до сих пор сохранилась тенденция, что при выборе того или иного кровельного материала заказчик, в первую очередь, ориентируется на цену материала, а не на его качество.

Хотя, справедливости ради, по словам самих операторов рынка, в последнее время заказчики стали более информированными о возможностях современной битум-

ной черепицы. Поэтому уже сегодня, они все чаще обращают внимание на качество материала, а не на его цену.

«Приобретая битумную черепицу сегодня, покупатель изначально обращает внимание на торговую марку битумной черепицы, сколько лет на рынке Украины существует кровельный материал и как он себя зарекомендовал, были ли какие-либо рекламации, есть ли нарекания на качество. Сегодня, когда покупатель выбирает кровлю, он уже понимает, что крыша, это не тот участок в строительстве, на котором можно экономить».

Вторым же аспектом при выборе кровли является его состав: битумная черепица производится из СБС-модифицированного битума и имеет стеклохолст внутри, что способствует его высокой стойкости к разрыву, трещинам и точечным механическим повреждениям», — рассказывает Диана Иванькина.

«При выборе битумной черепицы сегодня, украинский заказчик чаще всего обращает внимание на цвет материала, ведь такого разнообразия в цветовой гамме другие кровельные материалы предложить не могут», — комментирует свои наблюдения Андрей Толстенко.

Игроки украинского рынка кровельных материалов отмечают, что битумная черепица является достаточно сложной для производства и продвижения на рынке продуктом. Продавать ее тоже непросто. Во-первых, желательно, чтобы это была известная торговая марка. Ведь сегодня заказчик платит не просто за материал, а именно — за торговую марку. Во-вторых, и это, наверное, является главным, продавец должен уметь слышать своего клиента, а также правильно и грамотно разговаривать с ним (как с единственным и неповторимым).

«Битумная черепица, да и вообще любой другой кровельный материал, это не простой товар. Поэтому продажа, в основном, осуществляется в сопровождении с консультацией, просчетом кровли, подбором комплектующих и аксессуаров. Для того, чтобы кровля дома прослужила много лет без протечек, необходимо соблюдать все правила и требования грамотного монтажа кровельного пирога и укладки битумной черепицы», — отмечает Диана Иванькина.

Сегодня для большинства украинских заказчиков немаловажным преимуществом при выборе продавца (поставщика) битумной черепицы являются услуги сервиса, когда в одной торговой точке заказчик покупает не только черепицу и необходимые комплектующие, но и получает полную информацию, расчет к кровле — это очень важно для грамотного монтажа, экономии времени, а значит, и денег.

Ценовой ассортимент рынка

Конечно, было бы странным, если при выборе кровельного материала заказчик вовсе не интересовался ценами материала. Понятно, что кто-то интересуется дорогими материалами, кто-то выбирает более экономичный вариант. Поэтому каждый из операторов украинского рынка битумной черепицы сегодня старается представить всю ценовую линейку материалов — от самых дорогих до самых дешевых. Потому сегодня украинский рынок битумной черепицы представлен достаточно широким ценовым диапазоном.

В настоящее время битумную черепицу, предлагаемую на украинском рынке, можно условно разделить на четыре ценовых сегмента:

- эконом-класс — до 65 грн./кв. м;
- бизнес-класс — 65-90 грн./кв. м;
- премиум-класс — 90-165 грн./кв. м;
- элит-класс — от 200 грн./кв. м.

Как правило, к эконом-классу эксперты относят черепицу на основе легкого стеклохолста (иногда — меньше 100 г/кв. м), пропитанного оксидированным битумом, с миксом сланца и другого недорогого гранулята.

Битумная черепица бизнес-класса отличается более плотным стеклохолстом (125 г/кв. м), использованием модифицированного битума и более высокой плотностью посыпки.

Премиум-класс представлен ламинированной (двухслойной) битумной черепицей (эта модель стоит в 1,5-2 раза дороже по сравнению с другими, однослойными видами битумной черепицы), которая придает кровле объемный эффект и отличается повышенной безотказностью и долговечностью.

Данную нишу занимает кровельная плитка с двойной армирующей основой, влияющей на жесткость материала, которая при отсутствии сплошного приклеивания самих гонтов черепицы друг к другу ведет к лучшей сопротивляемости ветровым нагрузкам.

Стоит отметить, что цены на современную битумную черепицу часто меняются, при этом, как правило, они растут. Операторы объясняют это тем, что стоимость битумной черепицы напрямую зависит от нескольких важных факторов. Так, для отечественных производителей в формировании цен на свою продукцию очень важным остается вопрос цен на сырье. Ведь и битум, и модифицированные добавки, которые используют отечественные предприятия для производства битумной черепицы, в основном, имеют импортное происхождение. Поэтому цены на битумную черепицу украинского производства находятся в прямой зависимости от событий на мировом рынке нефтепродуктов. К слову,

в последние годы цены на битум на мировом рынке постоянно растут, что заставляет производителей время от времени поднимать цены на свою продукцию.

У импортеров — своя зависимость. Для них, при формировании цен на свою продукцию очень важным фактором становится колебание курсов валют.

Стоит отметить, что в кризисные годы цены на битумную черепицу как у отечественных производителей, так и импортеров преимущественно держались на одном уровне. В это сложное для всех время наблюдались случаи, когда операторы, для того, чтобы увеличить продажи, даже снижали цены на свою продукцию. Но это были всего лишь единичные случаи.

В начале прошлого года, когда в стране несколько оживилось строительство, а спрос на гибкую черепицу увеличился, сдерживать цены для операторов рынка стало бессмысленно. Поэтому ее стоимость выросла в среднем на 5-10%.

Новый строительный сезон 2013 года также начался с роста цен на битумную черепицу. И хотя он был несущественным — 2-5%, первым, кто почувствовал это на себе — отечественный потребитель. К тому же, как будут обстоять дела с ценами на битумную черепицу до конца года не берется ответить ни один оператор. Это связано, в первую очередь с тем, что на сегодня остается непонятной ситуация со стоимостью битума. Если она начнет расти, производители будут вынуждены поднять цены на свою продукцию. Имеет также значение изменение курса валют.

В то же время сегодня и производители, и импортеры успокаивают потребителя, говоря о том, что в настоящее время не видят основательных причин для поднятия цен на битумную черепицу.

«Наша компания — единственный крупный украинский производитель битумной черепицы, поэтому естественно, что наша ценовая динамика имеет отличия от других участников рынка (импортеров). В течение 2012 года розничные цены на битумную черепицу «Акваизол» не изменялись, оставаясь в диапазоне от 63 до 81 гривны за 1 кв. м.

В первой половине 2013 года, после обновления ассортимента, розничные цены составляют от 57 до 81 гривны за 1 кв. м.

Что касается 2013 года, то серьезных ценовых изменений ожидать не стоит», — констатирует Андрей Толстенко.

Существенных ценовых изменений на рынке битумной черепицы в 2013 году не прогнозируют и импортеры.

«Цена в первую очередь зависит от курса валют, так как в основном черепица импортируется из Европы, то и каждое колебание евро валюты влияет на стоимость черепицы. На сегодняшний день можно

сказать, что ситуация с евро более менее стабильна, поэтому резких скачков в цене на битумную черепицу не прогнозируется», – комментирует Диана Иванькина.

Основные тенденции рынка в новом сезоне

Исторически сложилось, что украинский рынок во многом наследует развитие мирового рынка битумной черепицы. По словам экспертов, во многом это зависит от того, что «погоду» на отечественном рынке делают импортеры. Сегодня соотношение импортной и отечественной продукции составляет 90%:10% соответственно.

Эксперты рынка объясняют эту ситуацию практически полным отсутствием отечественных производителей этого кровельного материала. Сегодня в Украине насчитывается всего два отечественных производителя битумной черепицы – завод «Акваизол» (г. Харьков) и компания «Стройинвест» тоже из г. Харькова. Однако, последняя в посткризисное время существенно сдала свои позиции и сегодня выпускает очень небольшое количество битумной черепицы.

В докризисное время на украинском рынке был представлен еще один отечественный производитель – кременчугский завод «Бласто». Однако после кризиса о нем вообще ничего не было слышно.

На фоне ухода с рынка некоторых отечественных производителей, новые, к сожалению, не появляются. Специалисты объясняют этот факт тем, что битумная черепица является очень сложным продуктом как в производстве, так и в продвижении продукции на рынке. Особенно тяжело новым игрокам составить конкуренцию уже закрепившимся на рынке операторам.

Именно эти трудности и сдерживают выход на украинский рынок новых отечественных производителей.

Более комфортно и более уверенней себя на украинском рынке битумной черепицы чувствуют импортеры. Об этом говорит даже их количество. Сегодня, основными торговыми марками, представленными этими компаниями на украинском рынке, можно назвать: Shinglas (бренд Корпорации ТехноНиколь, Россия), Tegola (Италия/Россия), Reflex (производство завода Kateral OY, Финляндия, поставляется компанией «Диана-Киев»), ИКО (Бельгия/Канада, поставляется компанией «Метротайл-Украина»), Kerabit (Финляндия), CertainTeed (США), Isoral (Финляндия/Польша/Словакия/Франция), Brai (Италия), NBP (Канада), BITUTECH (Китай) и др.

В последнее время на украинском рынке битумной черепицы начали появляться новые компании-поставщики и новые торговые марки. К таковым мож-

но отнести Рязанский рубероидный завод, битумную черепицу которого вывела на украинский рынок компания «Евродах Элит».

«Ранее продукция предприятия поставлялась эпизодически и в основном в восточные регионы страны. С 2007 года компания «Евродах Элит» стала официальным дилером Рязанского рубероидного завода МПК «КРЗ». Причем компания вышла на столичный рынок. А уже в 2012 году компания прочно укрепила на рынке, даже выйдя в лидеры», – рассказывает замдиректора предприятия «Евродах Элит» Александр Фадеев.

Что касается списка лидеров на отечественном рынке битумной черепицы, то он уже несколько лет остается практически неизменным.

По словам экспертов рынка, сегодня половина украинского рынка битумной черепицы – 50%, принадлежит ТМ Shinglas корпорации «ТехноНИКОЛЬ». Второе место, с долей рынка в 15% принадлежит ТМ Tegola. Третье место с долей по 10% каждая делят между собой продукция украинского завода «Акваизол» и продукция торговой марки Kateral. Оставшаяся доля принадлежит всей остальной продукции, представленной другими операторами рынка.

Что касается основных тенденций рынка битумной черепицы в 2013 году, то они мало чем отличаются от тех, что наблюдались в прошлом году. Из положительных операторы называют: растущий спрос на битумную черепицу, а также увеличение потребления ее не только в Центральном, но и других регионах страны.

В наследство новому строительному сезону 2013 от предыдущего года достались и нерешенные проблемы рынка. Из основных эксперты называют две: первая – сырьевая, вторая – профессиональная.

Первая проблема касается больше отечественных производителей битумной черепицы. По их словам, украинский рынок битумной черепицы мог бы значительно расти с каждым годом, но его сдерживает дефицит сырья, используемого для ее производства. Например, – дефицит качественного битума для производства битумной черепицы. Дело в том, что украинские предприятия производят, как правило, дорожный битум, который не пригоден для производства гибкой черепицы. Поэтому, отечественным производителям приходится закупать этот компонент за рубежом.

Похожая ситуация и с модифицированными добавками – они также целиком являются сырьем, которое ввозится в Украину. Учитывая то, что именно эти компоненты являются основными для производства битумной черепицы, цены на нее

на украинском рынке находятся в прямой зависимости от событий на мировом рынке нефти и нефтепродуктов.

Вторая, глобальная проблема отечественного рынка битумной черепицы, с которой сталкиваются все без исключения операторы рынка, – низкая культура выполнения работ по укладке битумной черепицы.

В настоящее время в Украине существует колоссальная нехватка строительных бригад, которые могут качественно выполнить укладку битумной черепицы. Учитывая такую ситуацию, операторам рынка, реализующим этот кровельный материал, приходится самим справляться с этой проблемой. Притом, каждый из них делает это по-своему. Одни – в структуре своей компании создают собственные строительные бригады, которые профессионально занимаются укладкой непосредственно их битумной черепицы на строительных объектах заказчиков.

Другие – открывают собственные учебные центры по подготовке кадров, которые впоследствии могут работать на рынке укладки битумной черепицы. А кто-то уже налаживает работу с хорошо проверенными строительными бригадами, которые могут качественно выполнить монтаж кровли из битумной черепицы и привлекают их на объекты своих заказчиков.

Прогнозы

Что касается прогнозов о том, как будет развиваться рынок битумной черепицы в ближайшем будущем, операторы рынка достаточно осторожны.

«Развитие украинского рынка битумной черепицы будет целиком зависеть от того, как будет развиваться строительный сектор страны в целом. А развитие строительства в первую очередь зависит от экономической ситуации в стране, на сегодня она не стабильна, и люди не так активно начинают строительство. После кризиса рынок немного ожил, но к объемам 2010 год пока что не вернулся», – констатирует Диана Иванькина, бренд-менеджер ООО «Диана-Киев».

«Битумная черепица – это перспективный материал, за ним будущее. Но сейчас ее рынок в Украине более чем на 90% принадлежит импорту. Большая часть импорта битумной черепицы имеет российское происхождение, вне зависимости от названия торговой марки. Увеличение потребления битумной черепицы возможно. Изменение структуры рынка маловероятно», – прогнозирует Андрей Толстенко, начальник отдела маркетинга и рекламы ООО «Завод кровельных материалов «Акваизол»

Валентина Скрипченко