

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА КРОВЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ СКАТНЫХ КРЫШ

Традиционная область применения скатной кровли — индивидуальное домостроение. Заказчики ИЖС формируют 89% спроса на скатные кровли. При этом состояние рынка кровельных материалов для скатных крыш определяет не только строительство новых домов, но и ремонт существующего фонда (а, соответственно, благосостояние населения).

The traditional area of application of pitched roofs is individual housing construction. Residential housing customers account for 89% of the demand for pitched roofs. At the same time, the state of the roofing materials market for pitched roofs determines not only the construction of new houses, but also the repair of existing stock (and, consequently, the welfare of the population).

Динамика потребления материалов для скатных крыш

Сектор малоэтажных домов в 2024 году потребил 261,0 млн кв.м кровельных материалов для скатных крыш. При этом рынок скатной кровли растет менее интенсивно, чем малоэтажное строительство (среднегодовой темп роста в 2020-2024 гг. составил 4,7% против 11,9%). С одной стороны, не все новые малоэтажные дома имеют скатные крыши: современные архитектурные решения все чаще предполагают плоские кровли, для которых используются другие материалы. С другой, кровельные материалы для скатных крыш приобретаются не только для нового строительства, но и для ремонта старых кровель, что сглаживает общую динамику.

Согласно официальным прогнозам, российская строительная отрасль в ближайшие несколько лет будет находиться в тяжелом положении. По прогнозам «Текарт», в 2025-2027 гг. будет наблюдаться сокращение объемов жилищного строительства с последующим восстановлением с 2028 г. При

этом факторы, оказывающие отрицательное влияние на динамику отрасли (прежде всего, темпы ипотечного кредитования и динамика ключевой ставки), в меньшей степени отразятся на сегменте ИЖС, где будет наблюдаться хоть и не большой, но все-таки рост.

Однако под давлением ухудшения покупательной способности населения, рынок кровельных материалов для скатных крыш, по прогнозу «Текарт», все же продемонстрирует небольшое снижение в ближайшие годы, среднегодовой темп роста в 2024-2030 гг. составит 0,01%.

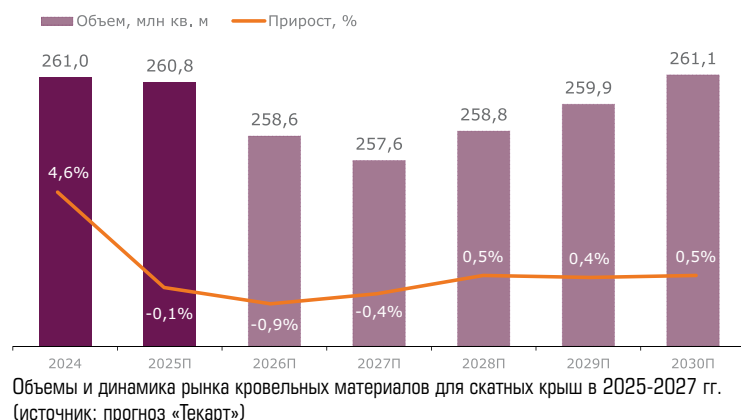
Потребительские предпочтения в отношении материалов для скатных крыш

Наибольшим спросом в РФ пользуются кровельные материалы среднего ценового сегмента, в особенности металлическая и гибкая черепица.

Металлическая кровля

Сегмент металлических кровель самый крупный и стабильный на рынке РФ: на долю этих материалов приходится ~67% потребления при среднегодовом росте рынка в 2020-2024 гг. 4,1%. Самый востребованный вид металлокровли — металлочерепица (~76% продаж в 2024 г.).

Перспективы сегмента металлической кровли, особенно в условиях снижения покупательной способности населения, будут сильно зависеть от того, удастся ли производителям на фоне традиционно высокой волатильности цен на металл удерживать цены на конкурентоспособном уровне. При этом



по оценке участников рынка, доля металлической кровли на отечественном рынке в ближайшей перспективе не упадет ниже 60%.

Гибкая черепица

Гибкая черепица — основной конкурент металлокровли на рынке РФ. С развитием сегмента цены на гибкую черепицу снизились, что дало ей новые конкурентные преимущества. За последние 4 года доля гибкой черепицы в общем объеме потребления увеличилась с ~11% до 16,5%.

Ввиду сложившейся геополитической ситуации на фоне введения санкций, по оценке «Текарт», перспектив для значимого наращивания экспорта, заметно сократившегося в 2022-2024 гг., пока нет. Как результат, деятельность российских производителей в среднесрочной перспективе преимущественно будет ориентирована на внутренний спрос, что может способствовать еще большему укреплению позиции данного материала на рынке.

Шифер

Популярность шифера как кровельного материала ежегодно снижается, о чем свидетельствует сокращение объема потребления с 2016 года, в т.ч. за 2020-2024 гг. его потребление сократилось на ~28%. Асбестоцементные плиты, долгое время считавшиеся бюджетным решением, теряют популярность из-за ужесточения экологических норм и конкуренции с еврошифером (ондулином), который при сопоставимой цене предлагает больший выбор цветов и простоту монтажа. На текущий момент материал закупается преимущественно для ремонта шиферных крыш.

Сценарий роста потребления шифера при восстановлении экономической ситуации выглядит маловероятным, спрос будет все более склоняться к современным кровельным материалам.

Битумный волнистый лист (БВЛ) (еврошифер, ондулин)

До 2008 года российский рынок еврошифера формировали поставки зарубежной продукции. Сейчас 99% российского производства БВЛ (еврошифера, ондулина) приходится на компанию «Ондулин», на-

звание которой стало нарицательным для обозначения материала.

Сегмент характеризуется нестабильным спросом, но в среднем тенденция позитивная: с 2020 по 2024 гг. доля материала на рынке увеличилась с 6% до 8%.

Главным вызовом для еврошифера является конкуренция за потребителей с другими кровельными материалами среднего ценового диапазона, в первую очередь, с металлическими кровлями и гибкой черепицей. В этих сегментах на фоне более острой конкуренции выше ценовое разнообразие. При этом для многих потребителей при незначительной разнице в цене металлокровля и гибкая черепица выглядят более надежными и престижными.

Натуральная черепица

Сегмент натуральной черепицы на российском кровельном рынке по-прежнему очень незначительный (~0,2%), и стремительного роста спроса не наблюдается. Это подтверждает и небольшое количество отечественных производителей.

Классическая керамическая черепица (доля которой в общем объеме сегмента составляет ~15%) остается нишевым продуктом для премиального сегмента, тогда как более доступная цементно-песчаная и композитная черепица набирают обороты в коттеджных поселках.

Заключение

Рынок кровельных материалов чутко реагирует на все изменения в экономике и строительной отрасли. С одной стороны, он остается зависимым от цен на металл и общих тенденций в ИЖС. С другой, архитектурная мода и технологические инновации постепенно меняют расклад сил. В ближайшие годы можно ожидать снижения доли металлокровли, роста популярности гибких и модульных решений, а также усиления конкуренции в бюджетном сегменте. Ключевыми факторами успеха станут адаптивность к запросам частных застройщиков и способность предложить оптимальное соотношение цены и внешнего вида без потери в качестве.

Обзор подготовлен маркетинговой группой «Текарт»