

# РЫНОК БЫСТРОВОВОЗВОДИМЫХ ЗДАНИЙ

Все строительные конструкции можно условно разделить на два типа. К первому типу отнесем строительные конструкции из традиционных материалов (кирпич, дерево, железобетон), ко второму – быстровозводимые конструкции. Основой таких конструкций является металлический или деревянный каркас, на который крепятся ограждающие конструкции.

БВЗ – один из перспективнейших сегментов строительного рынка. Интерес к ним порождает рост спроса на недвижимость, а значит, и на строительные технологии, позволяющие быстро и с наименьшими затратами возводить здания различного назначения.

Рынок быстровозводимых зданий в России начал развиваться с начала 60-х годов, а в настоящий момент представляет собой самостоятельную промышленную отрасль с развитой структурой проектных институтов и сформировавшейся промышленной базой. Специалисты характеризуют данный сегмент рынка не иначе как «перспективный» и «динамичный». Активное применение быстровозводимых конструкций привлекает к себе внимание как профессиональных строителей, так и широкой общественности. Все большее распространение получает принцип – «любое здание должно быстро строиться и в случае необходимости не менее быстро демонтироваться», использование которого дает возможность владельцу земли максимально выгодно ее использовать с учетом постоянного изменения конъюнктуры рынка. Отметим, что хотя перенос зданий осуществляется в крайних случаях, важно, что это в принципе возможно и дает денежную экономию относительно затрат на постройку нового здания до 40%.

Объем российского рынка БВЗ на основе металлоконструкций и сэндвич-панелей составил ~ 1.5 млрд. долл. Темпы роста рынка на протяжении последних лет – 15...20% в год. По прогнозам, в ближайшие годы рынок будет расти столь же активно.

Среди областей применения БВЗ традиционными являются сегменты коммерческой и производственной недвижимости. Перспективным рынком сбыта для БВЗ являются спортивные объекты и многоэтажные паркинги.

Активное развитие сегмента строительства спортивных сооружений связано с реализацией федеральной программы развития спорта и подготовкой к Олимпиаде в Сочи. Спрос на многоэтажные паркинги повышается в связи с увеличением количества автомобилей и дефицитом мест для парковки, особенно в крупных городах.

В сегменте жилой недвижимости металлоконструкции не столько популярны. Дома продолжают строить по традиционным технологиям. На основе блок-модулей (используется стальной каркас) жилые здания возводятся в местах сложных климатических условий, либо как временное жилье (вахтовые поселки). Типовые жилые коттеджи на остовах металлокаркаса предлагают единицы производителей.

Участников российского рынка зданий на основе металлоконструкций можно классифицировать следующим образом:

- компании-производители готовых быстровозводимых стальных зданий по собственным технологиям, работающие по полному циклу "проектирование – изготовление – монтаж здания". Сюда же относятся импортеры готовых зданий;
- изготовители элементов конструкции и комплектующих для зданий;
- строительные компании, использующие технологии быстрого строительства, билдер-дилеры.

Всего на российском рынке БВЗ работает ~ 100 относительно крупных производителей и еще около 200 более мелких. Конкуренция очень сильна, в данной ситуации наиболее сильными являются компании, предлагающие заказчику здание "под ключ" – от проектирования до строительства и сдачи в эксплуатацию.

Таким образом, основные конкурентные преимущества:

- максимальная заводская готовность каркаса и элементов здания
- поставка полнокомплектных зданий
- собственное производство ограждающих конструкций и дополнительных элементов зданий
- удобное расположение производства относительно транспортных узлов и магистралей
- услуги по доставке и монтажу объектов
- собственные строительные фирмы, выполняющие строительство объекта "под ключ", устройство фундамента и коммуникаций

Главный критерий при выборе поставщика БВЗ – время его рабо-

ты на рынке. Клиент оценивает построенные компанией объекты, учитывает их сложность и использование интересных технических решений. Важно и наличие сервиса: предоставление услуг шефмонтажа, доставка, гарантии и т. п. Также преимуществом компаний является наличие типовых проектов.

В «идеальной» компании весь технологический процесс сосредоточен в одних руках: проектирование, изготовление несущих и ограждающих конструкций, комплектация здания, поставка и строительство «под ключ».

Ведущих производителей быстровозводимых сооружений отличает комплексный подход к изготовлению объектов, системность конструкции на всех уровнях. Кроме экономии времени и денег заказчика, такой подход обеспечивает производителю успешное продвижение на рынке.

Основная конкуренция на российском рынке БВЗ происходит между отечественными производителями. Доля импорта зданий на основе стального каркаса в настоящее время составляет всего 5-10% и тенденций к ее увеличению нет (это обусловлено значительным расхождением в цене российской и импортной продукции – комплект, поставляемый из-за границы окажется дороже до 60%, а качество его будет сравнимо с отечественным).

В заключении отметим крупнейшие компании на российском рынке быстровозводимых зданий:

- Челябинский ЗМК с проектной мощностью в 140000 тонн металлоконструкций для БВЗ в год
- Белгородский ЗМК с проектной мощностью в 120000 тонн в год
- Венталл (RUKKI) ~ 60000 тонн стальных каркасов зданий и сооружений в год
- Нижнетагильский завод металлических конструкций ~ 40000 тонн в год
- Первоуральский завод трубчатых строительных конструкций ~ 40000 тонн в год

*Настоящая статья написана по материалам маркетингового исследования рынка быстровозводимых зданий на основе металлоконструкций, выполненного Research.Techart в июне 2007 года ([www.research-techart.ru](http://www.research-techart.ru))*