

В диалоге с частным потребителем

Татьяна Крамарева / Актуальное состояние рынка кирпича Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также новые возможности применения продукции ОАО «Павловский завод» в малоэтажном и индивидуальном жилищном строительстве обсудили участники семинара, организованного ООО «Торговая компания «Ленстройматериалы».

Как отметил Сергей Бажитов, исполнительный директор Торговой компании, петербургский рынок довольно сложный, с рядом принципиальных отличий от других региональных рынков. В Санкт-Петербурге работает большое количество торговых операторов с разнообразными механизмами продаж для нужд малоэтажного и индивидуального жилого строительства. В 2005 году для грамотного представления продукции ОАО «Павловский завод» всем возможным группам потребителей, в составе ПО «Ленстройматериалы» была образована Торговая компания.

С нынешнего года приоритетной задачей для компании стало налаживание партнерских отношений с небольшими строительными компаниями и проектными организациями, а также потребителями в сегменте ИЖС. «Очень важно, чтобы наши контрагенты, существующие и потенциальные, знали, какие цели мы перед собой ставим и почему», – заявил Сергей Бажитов.

На первом семинаре для участников рынка малоэтажного и коттеджного строительства, как прозвучало в ходе живой дискуссии, многие открыли для себя свойства силикатного кирпича заново. Сегодня производители альтернативных стеновых материалов ведут достаточно агрессивные рекламные кампании. И проверенный временем, надежный и качественный силикатный кирпич в какой-то момент оказался на периферии интересов потребителей. Между тем, как рассказали и наглядно продемонстрировали на семинаре специалисты ТК «Ленстройматериалы», экологичность, прочность силикатного кирпича, его соответствие современным техническим и эстетическим требованиям, позволяют достичь оптимального качества и экономики строительства. Использование силикатного кирпича в качестве облицовки газобетона – идеальное решение для инди-



После модернизации Павловский завод освоил выпуск всей линейки силикатных стеновых материалов: полнотелого строительного кирпича, силикатных блоков, а также колотого и цветного облицовочного кирпича

видуальных и типовых архитектурных проектов», – подчеркнули эксперты.

ОАО «Павловский завод» – единственный в регионе производитель силикатных материалов. До 1998 года основным и, по сути, единственным видом продукции был классический белый строительный кирпич. После модернизации предприятие освоило выпуск всей линейки силикатных стеновых материалов: полнотелого строительного кирпича, силикатных блоков, а также колотого и цветного облицовочного кирпича.

Облицовочный кирпич составляет 51% в объеме продукции ОАО «Павловский завод». 70-80% потребителей некоторых ассортиментных групп заняты в мало-

этажном строительстве. Именно для этой части потребителей особенно важно присутствие в линейке завода уникального продукта: фактурного облицовочного кирпича. Уникальность его, во-первых, в окраске. Нежные пастельные оттенки кирпича присущи только продукции Павловского завода. Такие цвета придают особую выразительность архитектурным акцентам. Во-вторых, сама фактурная поверхность кирпича неповторима: при его использовании в экстерьере создается эффект каменной стены старого замка.

Продукция Павловского завода, и это подчеркивают партнеры компании (производитель газобетона ООО «Н+Н», производитель сухих строительных смесей

МНЕНИЕ



Ирина Медова,
коммерческий директор
ООО «Велес»:

– Сегодня Павловский завод – региональный лидер не только по объему, но и по качеству выпускаемой продукции. Реализуя продукцию завода, мы не беспокоимся о том, что наш клиент получит некачественный товар. Все претензии, с которыми мы сталкивались, сводились к тому, что заказчик рассчитывал получить облицовочный кирпич более или менее яркого оттенка; во всех случаях управление завода крайне лояльно и готово работать с каждой претензией.

ООО «Ремикс», официальный дилер ОАО «Павловский завод» – ООО «Велес», отличается высокой маркой по прочности (не менее М150 для пустотелых изделий), и морозостойкости (75 циклов – для окрашенных изделий и 100 циклов – для неокрашенных). Стоит отметить и степень экологической чистоты выпускаемых стройматериалов. При нормах радиационной безопасности для зданий 1-го класса в пределах 370 Бк/кг., удельная эффективная активность природных радионуклидов в продукции Павловского завода составляет 47-90 Бк/кг. А эксплуатационный срок службы конструкции до первого капитального ремонта, как показали независимые испытания, составляет 60 лет.

Сергей Бажитов: «Потребление строительного кирпича будет сокращаться и дальше»

Специалисты оценивают емкость рынка кирпича в Санкт-Петербурге и Ленобласти в сфере коттеджного и индивидуального жилого строительства в пределах 80-100 млн шт. О ближайших перспективах этого сегмента рассказал Сергей Бажитов, исполнительный директор ООО «Торговая компания «Ленстройматериалы».

– Чем обусловлена некоторая стагнация на рынке силикатного кирпича в 2013 году?

– Уместно говорить о падении объемов продаж не только силикатного кирпича, но и других стеновых материалов в сегменте ИЖС. В первую очередь это связано с темпами строительства, которые мы наблюдали в 2013 году: мно-



Фото: Викитра.Кричевич

гие проекты были заморожены, какие-то проекты активно не продавались. И я не вижу особых предпосылок для радужных планов на 2014 год.

По самым оптимистичным прогнозам, этот сегмент рынка вырастет на 3-4%. А скорее всего, покажет объемы, сопоставимые с 2013 годом.

– Правительство Ленобласти неоднократно заявляло о приоритетности развития малоэтажного строительства. Оказывают ли усилия региональной власти, по вашему мнению, положительное влияние на рынок?

– Нет, пока такого влияния мы не видим. Дело в том, что многие из коттеджных поселков, заявленных сегодня под строительство (по разным данным, их в Ленобласти от 250 до 300), оставляют для покупателей нерешенные проблемы – например, пресловутой инфраструктуры. Есть над чем поработать и в плане банковской поддержки покупателей загородной недвижимости. Большая часть коттеджных поселков не попадает под ипотечные программы. В январе-марте нынешнего года зафиксирован резкий

рост покупок в сегменте многоэтажного строительства. Логично предположить, что потенциальные покупатели в первую очередь вкладывают средства в квартиры в многоквартирных домах, нежели в коттеджное строительство.

– За счет чего будет расширяться ассортимент и увеличиваться объемы производства ОАО «Павловский завод»?

– Неизменно растущий спрос демонстрирует две группы материалов – облицовочный кирпич (в том числе окрашенный, и с фактурной поверхностью) и силикатные блоки. В среднем рост продаж в сегменте облицовочного кирпича составляет 10-12%. По силикатным блокам рост более динамичный: он может составить от 15%

до 25%, как это произошло в 2013 году.

Что касается строительного кирпича, он демонстрирует из года в год отрицательную динамику, и этому есть очевидное объяснение: на рынок приходят на рынок альтернативные материалы, которые меняют сами технологии строительства. Например, эффективный утеплитель газобетон стал одним из типовых решений и в малоэтажных, и в многоэтажных домах. Мы видим предпосылки к дальнейшему сокращению доли строительного кирпича в объеме продукции Павловского завода. Соответственно важно перестроить ассортимент завода таким образом, чтобы предложить нашим заказчикам конкурентоспособный и экономически выгодный материал.