

Почему растёт премиальный сегмент сложного бытового оборудования? Итоги 2021 года

По предварительной [оценке](#) Минэкономразвития, рост российского ВВП за 2021 год может достигнуть 4,4–4,5 %. Такой прогресс, безусловно, связан с низкой базой — «карантинный» 2020-й обрушил экономику всего мира, однако скорость восстановления всё равно впечатляет. Особенно заметна она в достаточно локальных рыночных сегментах, например в сфере премиального отопительного оборудования. В данном секторе за прошлые 12 месяцев наблюдались взрывные темпы роста. Всё это косвенно связано с оживлением на рынке недвижимости.

Благодаря быстрым, в особенности для Европы, темпам рыночного восстановления Россия остаётся магнитом для международных корпораций. Так, 96 % компаний, принявших участие в традиционном [опросе](#) по итогам года, проведённом Консультативным советом по иностранным инвестициям в России (КСИИ), считают, что РФ входит топ-3 мировых рынка по важности или является одним из стратегических. И это наилучшая оценка за всё время проведения подобных исследований.

Согласны с такими выводами и в компании FRISQUET (ведущего французского производителя отопительного газового оборудования), для которой российский рынок, наряду с китайским, является ключевым.

«Мы можем отметить, что продажи в 2021 году значительно превысили показания в 2020-м, по количеству котлов цифры увеличились на 50 %, — рассказывает Армен Калинин, директор по экспорту FRISQUET. — Помимо общих тенденций к восстановлению экономики, сработало ещё и изменение нашей стратегии. Мы стали продавать не просто котлы, а систему отопления целиком. Это соответствует общей мировой тенденции изменения покупательского спроса в пользу “коробочных” решений, более простых в монтаже, обслуживании и эксплуатации».

Между тем начинался прошлый год для компании, как и для многих других ведущих иностранных производителей в России, не слишком оптимистично. По результатам 2020-го продажи упали на 30 % по сравнению с предыдущим периодом. Несмотря на это, компания FRISQUET не изменила политику, не пошла на сокращение персонала и даже активно выдвинулась в нестоличные регионы страны. Что себя полностью оправдало.

«Пока лидером продаж традиционно выступает Московский регион, — отмечает Армен Калинин. — Это объясняется широкой базой уже существующих клиентов и накопленным опытом работы. Но мы очень

довольны деятельностью наших партнёров в регионах. По количеству они не намного отстают от Москвы и Московской области, но нас радует качественное наполнение заказов. Чаще всего именно регионы укомплектовывают клиентов полностью продукцией FRISQUET, понимая удобство работы “под ключ”».

Судя по всему, это восходящий тренд, прямо связанный с оживлением на рынке загородной недвижимости, куда стали активно [заходить](#) крупные девелоперы. В сочетании с повышением требовательности покупателей к оснащению такого жилья востребованность автономных систем комфорта будет расти. С учётом, что доля цены даже дорогого оборудования в общей стоимости здания вряд ли превышает 2–3 %, спрос на него не будет ограничен премиальным сегментом потребления.

Поэтому сегодня французская компания всерьёз настроена глубже осваивать ёмкий российский рынок и активнее выходить в коммерческую сферу со своими продуктами. Среди них — автономные газовые котельные, в том числе крышные. В этом сегменте, в котором компания известна уже более 20 лет, также прогнозируется увеличение потребности в готовых решениях.

*«Мы ожидаем рост спроса на реновацию старых котельных, — объясняет **Армен Калинин**. — В ближайшие два года котельным, собранным на базе UTM, будет 20 лет. По закону это срок окончания эксплуатации, хотя котлы вполне работоспособны. Скорее всего, большая часть клиентов заменит наши старые модели на новые модификации, тем более у нас уже есть готовое решение — модульные котельные. Они собираются по принципу plug & play и не требуют ни проводных соединений, ни дополнительных контроллеров или шкафов управления, поскольку связь между модулями закладывается уже в заводской комплектации. Такие котельные тоже проработают не менее 20 лет при минимуме обслуживания — это особенность нашего оборудования».*

