

ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА БОЛЬШОЙ, НО ПРОДУКТА НЕТ

О ПОСЛЕДНИХ ТЕНДЕНЦИЯХ РЫНКА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ УВЛАЖНЕНИЯ В ДОМАХ И КВАРТИРАХ КОРРЕСПОНДЕНТУ GUIDE КСЕНИИ ПОТАПОВОЙ РАССКАЗАЛА ИРИНА БЕРНШТЕЙН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ CONDAIR RUSSIA. ПО ЕЕ МНЕНИЮ, СЕЙЧАС НА РЫНКЕ СЛОЖИЛАСЬ ИНТЕРЕСНАЯ СИТУАЦИЯ: ПОТЕНЦИАЛ БОЛЬШОЙ, НО КАЧЕСТВЕННЫЕ ПРОДУКТЫ ТОЛЬКО ПОЯВЛЯЮТСЯ.

GUIDE: Компания Condaир производит увлажнители воздуха для музеев, медицины, промышленности, но недавно она вывела на рынок продукт для жилых помещений. Вы считаете это направление перспективным?

ИРИНА БЕРНШТЕЙН: До недавнего времени увлажнение воздуха устанавливали там, где это было предписано технологиями. И предназначалось оно преимущественно для «предметов неодушевленных». Но несколько лет назад возникла тенденция «увлажнения воздуха для человека». Ее появление стимулировало стремление к здоровому образу жизни и эффективности на работе, а также научные исследования, доказавшие, что низкая влажность воздуха, особенно в отопительный период, опасна для здоровья.

Например, в Петербурге увлажнение воздуха в домах, квартирах и офисах необходимо во время всего отопительного периода, когда уровень влажности в данных помещениях опускается до 12% (примерно как в пустыне). При этом воздух буквально забирает влагу отовсюду: с кожи, слизистых глаз и носоглотки, из предметов интерьера, музыкальных инструментов, паркета, книг.

G: Насколько велик сегодня рынок увлажнителей для жилых помещений, каков его потенциал?

И. Б.: Сейчас на рынке сложилась интересная ситуация: потенциал большой, но специальных увлажнителей для домов и квартир до сих пор не было. То есть, конечно, производители бытовых увлажнителей наводнили его своей продукцией. Но проблема в том, что это — компании широко-го профиля, которые производят фены, утюги и прочую бытовую технику. Они просто среагировали на растущий спрос, но выдали, что называется, «игрушки» для очистки совести покупателей.

Профессиональные системы увлажнения, созданные для промышленных объектов, пытались и пытаются приспособить для жилых помещений. При этом запросов от потенциальных покупателей производителям поступает много. Например, у нас это около 30 звонков в день. В каждой ситуации мы стараемся найти решение, или все же «подогнать» профессиональное оборудование, или предложить нашу новую систему увлажнения. Безусловно, встает вопрос цены: качественный увлажнитель, который обеспечит гигиену и нужный уровень влажности, обойдется минимум в две тысячи евро. Поэтому бывают случаи, когда мы просто консультируем людей.

G: То есть как такового решения проблемы увлажнения для жилых помещений фактически нет?

И. Б.: Можно сказать так: есть, но, к сожалению, оно не для всех. В прошлом году Condaир впервые в мире выпустила бес-



ЕВГЕНИЙ КИСЕЛЕВ

шумную, высокогигиеничную систему увлажнения для домов и квартир, которая может регулировать влажность воздуха по комнатам или зонам и ею можно управлять со смартфона, она может быть подключена к системе «умного дома» и принимать команды дистанционно. Но цена одного увлажнителя в составе такого инновационного решения составляет около €15 тыс. Если учесть, что на разработку инновации потребовалось около 15 лет, то продукта для масс-маркета от производителей можно ожидать не ранее, чем через десять лет.

G: Один из главных вопросов, волнующих потребителя: какая вода используется в увлажнителях?

И. Б.: В случае с бытовым увлажнителем должна использоваться самая чистая вода, которая возможна. Если говорить о Петербурге, то воду, отфильтрованную в бытовом фильтре, чистой считать нельзя. То есть она, возможно, подходит для питья, но не для увлажнения, так как содержит много примесей. Причем здесь вода еще достаточно мягкая по сравнению с Москвой или южными регионами. Кипячение тоже результата в этом смысле не даст. Оно только минимизирует количество бактерий, но с этой задачей справляется и ГУП «Водоканал». А если кипяченая вода будет стоять больше двух часов, в ней снова начнется «жизнь». Поэтому в бытовой увлажнитель можно наливать воду прямо из-под крана, но при этом стоит

чаще мыть его изнутри. Для профессиональных адиабатических увлажнителей (и на производствах, и в жилых помещениях) всегда устанавливается система водоподготовки, очищающая поступающую проточную воду от солей и других примесей.

G: То есть основное преимущество профессионального оборудования — в спецподготовке воды?

И. Б.: Не только. Ведь вопрос не только в том, чтобы достичь определенного уровня влажности, но и чтобы удерживать его. В музеях и на многих производствах крайне важно поддерживать постоянный уровень влажности, например, 45% при температуре 22°C. При этом для частного клиента еще важна зональность. Предположим, что у владельцев частного дома в одной комнате находятся картины или рояль, в другой — гардеробная с шубами, а в третьей — экзотические животные. И в каждой из них нужно обеспечить свой уровень влажности. Если установить увлажнитель в центральной приточно-вытяжной вентиляции, этот уровень во всем доме будет одинаковый. Поэтому приходится использовать индивидуальные решения и в некоторых комнатах размещать доводчики увлажнения.

G: В каких сегментах жилой недвижимости сегодня чаще всего находят применение профессиональные системы увлажнения?

И. Б.: Преимущественно в сфере элитной недвижимости (в бизнес- и элит-классе). Причем девелоперы нередко используют

установку систем увлажнения в жилых помещениях в качестве дополнительного аргумента при продаже. В сегментах, где у людей есть средства и определенный уровень знаний или запросов, жилье без увлажнения воздуха сейчас не сдать в аренду и не продать.

Также растет востребованность оборудования для увлажнения воздуха в деревянном домостроительстве, которое активно развивается, например, в Ленинградской области, поскольку в деревянных домах увлажнение воздуха необходимо не только для жильцов, но и для самой конструкции. Кроме того, в частных домах стало популярно делать хамам, где также требуются парогенераторы.

G: Какое влияние на рынок оказала пандемия коронавируса?

И. Б.: В 2020 году в России значительно увеличились продажи оборудования в больницы, в инфекционные отделения и на фармацевтические производства. Много поставок в офисные и общественные пространства, так как уровень влажности от 40% значительно укорачивает активность вирусов. Кроме того, влажность воздуха в пределах 40–60% сохраняет в норме слизистые, что повышает естественную защиту организма. Также в текущем году много продаж в квартиры и дома, поскольку люди вынуждены много времени проводить в изоляции.

G: Каковы, на ваш взгляд, сегодня основные проблемы и тенденции развития систем увлажнения воздуха для жилых помещений?

И. Б.: Россия — одна из немногих стран, где нормы влажности от 40 до 60% на работе, дома и в общественных зданиях закреплены на государственном уровне, причем со времен СССР. Но в непростой переходный период об это «подзабыли». В результате, несмотря на то, что соблюдение норм обязательно при проектировании и строительстве жилых зданий, в этом сегменте они, как правило, не выполняются. И это в первую очередь вопрос культуры, информированности и просвещения, но и финансирования, конечно. Что называется, «низы не знают, а верхи не хотят».

В целом мы сейчас отмечаем явную тенденцию к росту оснащенности увлажнителями в сфере коммерческой недвижимости. Со временем то же самое, вероятно, будет наблюдаться и в жилой. Например, не так давно в СНиПах появилась норма о наличии приточно-вытяжной вентиляции (а значит — и техническая, и финансовая возможность создания общедомовых систем увлажнения) в многоквартирных домах. Что касается сегмента элитной недвижимости, здесь, вероятно, в ближайшей перспективе будут оборудованы увлажнителями до 100% продаваемых помещений. ■