

Выбор лифта в условиях санкций Требования к комфорту и дизайну лифта на примере девелопера №1

Российская строительная неделя 2024

О себе



Яникович Константин

- ❑ Заместитель генерального директора по организации закупочной деятельности и логистики ПАО «ПИК СЗ»
- ❑ Член Правления ПАО «ПИК-СЗ»
- ❑ Член Совета Директоров АО «МЭЛ»

Динамика рынка лифтов в РФ



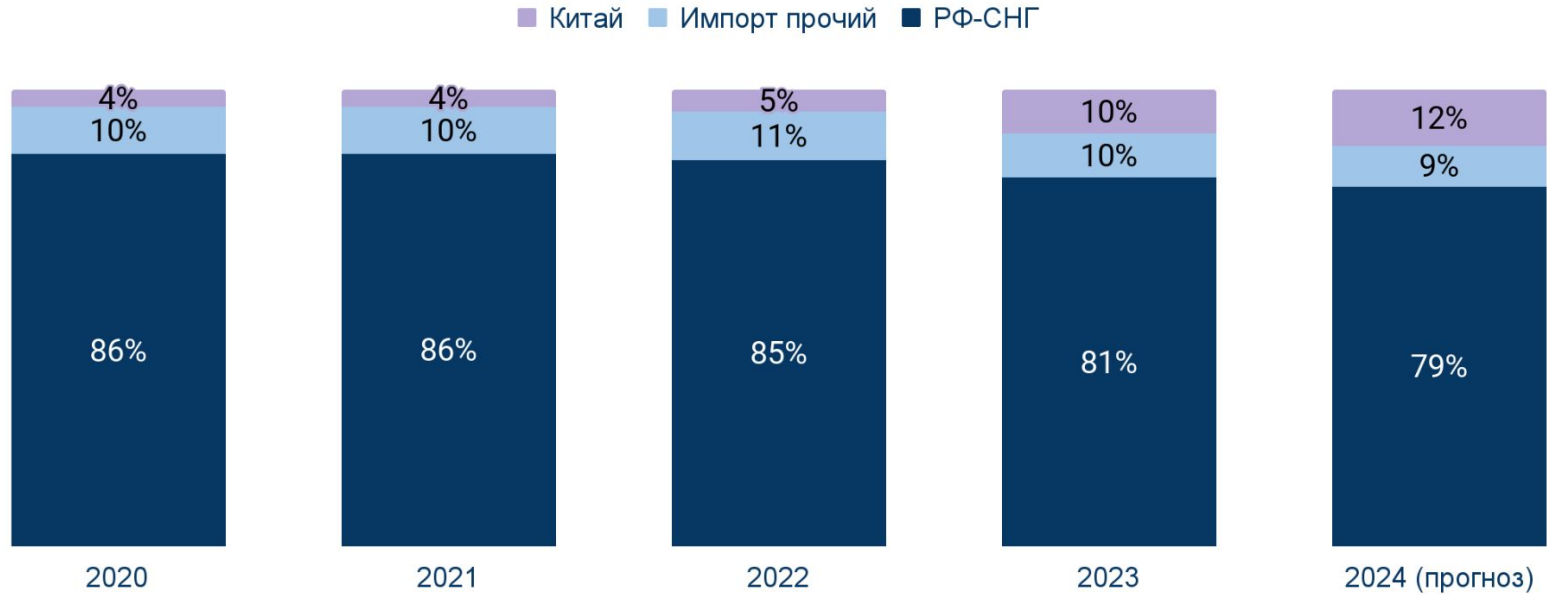
-14%

снижение за 5 лет

~40%

доля лифтов для
фонда замены

Структура лифтового рынка в РФ



Уход Европейских игроков

Увеличение импорта за счет
Китайских производителей

Смещение интереса к
отечественным
производителям

Последствия санкций

Уход Европейских игроков

- 1** Топ-4 ушли с рынка РФ:
Otis, KONE, Schindler, ThyssenKrupp
- 2** Отказ по обслуживанию лифтового оборудования
- 3** Отсутствие сервиса и поддержки
- 4** Нарушение взятых обязательств

Последствия санкций

Уход Европейских игроков

Увеличение импорта за счет китайских производителей

1

Крупнейшие поставщики:
KOYO, FUJI, SJEC

2

Увеличение сроков поставки
до 120 дней

3

Нестабильное ценообразование,
зависимость от валюты

4

Отсутствие контроля сервиса
смонтированных лифтов со стороны
завода производителя

Последствия санкций

Уход Европейских игроков

Увеличение импорта за счет
Китайских производителей

**Смещение интереса к
отечественным
производителям**

- 1** Преимущество по сервису и срокам поставки/производства
- 2** Конкурентный (профицитный) рынок
- 3** Гибкие финансовые инструменты (отсрочка, увеличенные гарантии, прозрачное ценообразование)
- 4** Кастомизация дизайна с учетом требований клиента

Москва и область - ключевой заказчик лифтового оборудования

~26%

доля Москвы и области
в общем потреблении
лифтового оборудования

Москва и область - ключевой
заказчик лифтового оборудования

~26%

Доля Москвы и области
в общем потреблении
лифтового оборудования

1 **Увеличение
этажности**

Москва и область - ключевой заказчик лифтового оборудования

~26%

Доля Москвы и области
в общем потреблении
лифтового оборудования

1 **Увеличение
этажности**

2 **Индивидуальность**

Москва и область - ключевой заказчик лифтового оборудования

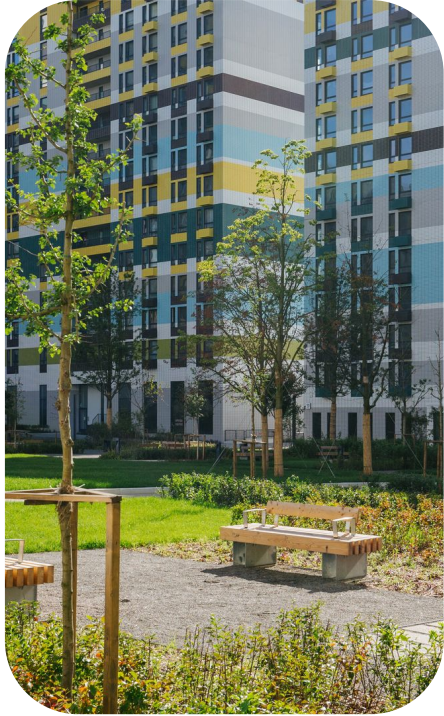
~26%

Доля Москвы и области
в общем потреблении
лифтового оборудования

- 1 **Увеличение этажности**
- 2 **Индивидуальность**
- 3 **“Размывание” стандарт класса**

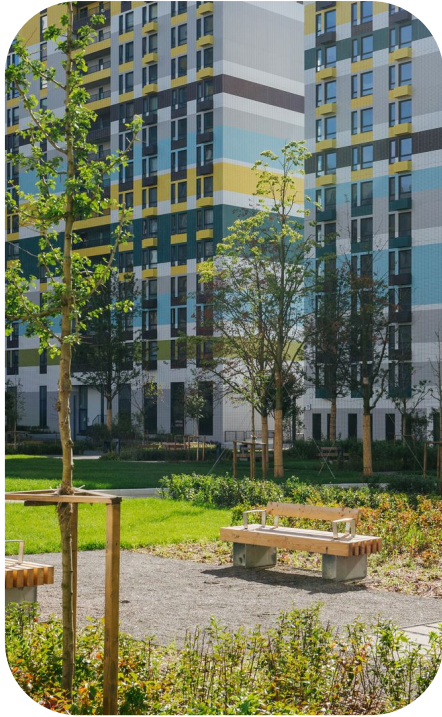
Выбор лифта на примере девелопера №1

Кастомизация продукта - общий тренд московской агломерации



Типовые
дома

Кастомизация продукта - общий тренд московской агломерации



Типовые
дома



Высотность
100+ метров

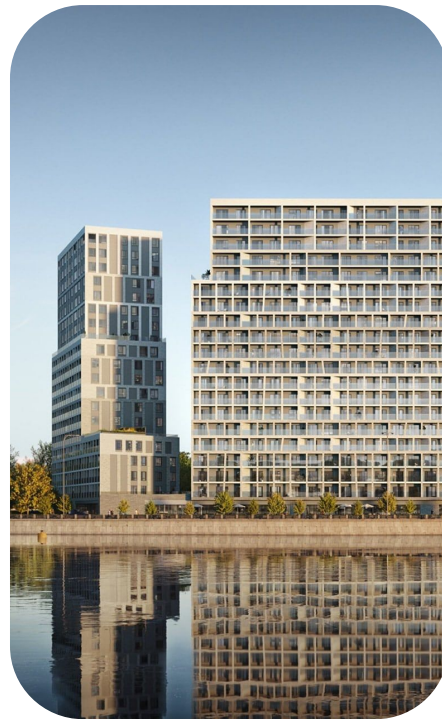
Кастомизация продукта - общий тренд московской агломерации



Типовые
дома



Высотность
100+ метров



Комфорт и
бизнес класс

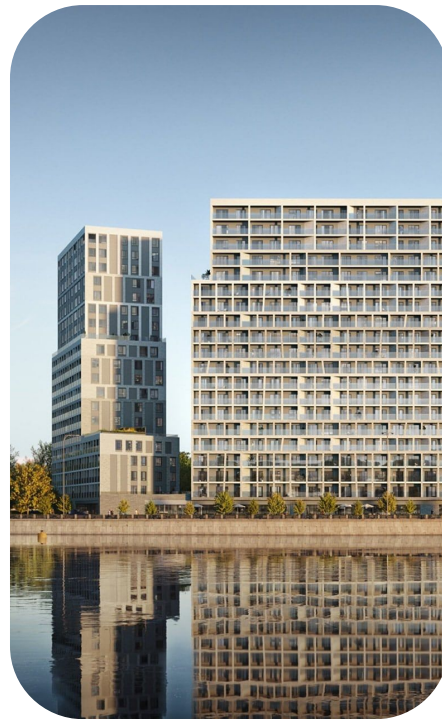
Кастомизация продукта - общий тренд московской агломерации



Типовые
дома



Высотность
100+ метров



Комфорт и
бизнес класс



Индивиду-
ализация

Критерии выбора лифтового оборудования

Критерии выбора лифтового оборудования

Комфорт сегмент



Современные требования к лифтам комфорт класса

Скорость
до 2.5 м/с

Соответствие
дизайн коду
заказчика

Высота кабины
до 2200

Повышенные
требования по
шумоизоляции

Интеллектуальная
станция
управления
лифтом

Сервисное
обслуживание

Критерии выбора лифтового оборудования

Бизнес сегмент



Современные требования к лифтам бизнес класса



Эстетика

Бесконтактные кнопки

Увеличенная высота
кабины и дверей шахты

Вариативность
отделочных решений

Разнообразие решений
освещения

Многообразие постов
приказа и вызовов

Качественное звуковое
сопровождение

Современные требования к лифтам бизнес класса

Комфорт

Высокий уровень
шумоизоляции

Предварительное
открытие дверей

Доводка кабины
до точной остановки

Система усиления сигнала
сотовых сетей 3G/LTE

Плавность хода кабины

Регулируемая скорость
открытия дверей

Современные требования к лифтам бизнес класса



Интеллектуальный доступ

Энергоэффективность

Скорость

Система управления
пассажиропотоком

Медиа-дисплеи

Система контроля
состояние лифта

Собственный лифт как ответ на вызовы рынка

Собственный лифт как ответ на вызовы рынка - проблемное поле



Непрозрачное
ценообразование



Задержки
поставок



Ограничения по размерам
кабины и вариации
дизайна



Не клиентоориентированный
сервис

Собственный лифт как ответ на вызовы рынка - пути решения

Свой лифт



Управление
себестоимостью



Прозрачная
спецификация



Кастомизированный
продукт



Сервисное обслуживание -
под ключ

Собственный лифт как ответ на вызовы рынка

MEL



VEXT

Brand МЭЛ - комфорт сегмент



ВЫСОТА ПОДЪЕМА

до 220 м



ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ

400, 450, 630, 825, 1000,
1275, 1600, 2000 кг
(5-27 человек)



СКОРОСТЬ

1, 1.6, 1.75, 2, 2.5, 3, 4 м/с



ГАБАРИТЫ КАБИНЫ

от 900x1100
до 1600x2500 мм

ВЫСОТА КАБИНЫ

от 2200 до 2500 мм



ВАРИАНТЫ ОТДЕЛКИ

ПРОСТОР,
КОСМОС,
ШИРОТА



Безредукторная лебедка

Микропроцессорная станция
управления

С машинным помещением

Без машинного помещения



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ:

Smart GUIDE

Мобильное приложение для
монтажников

Smart SET

Комплект материалов для упрощения
монтажа

Smart ADV

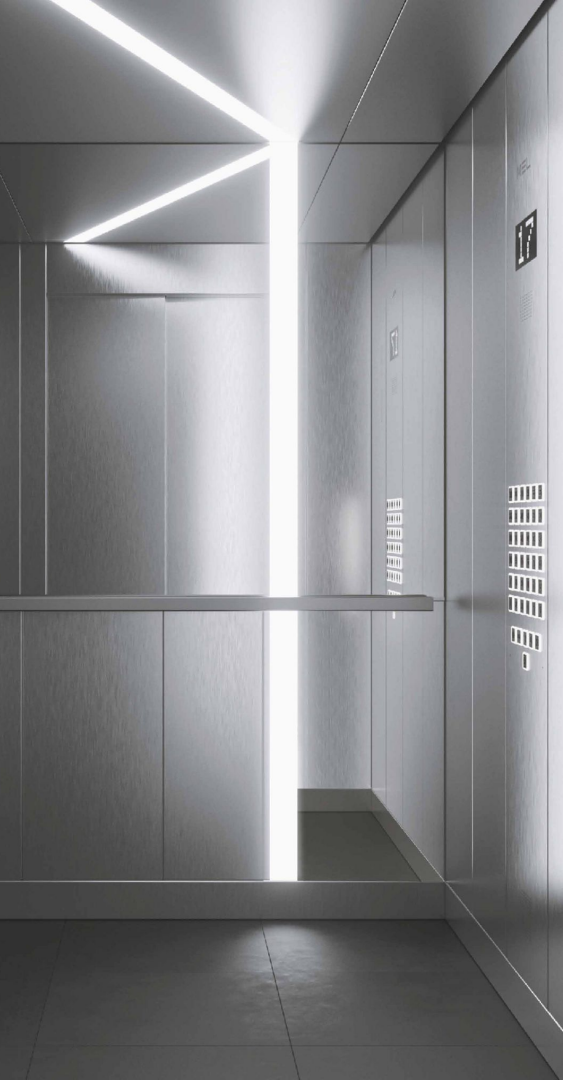
Информационный экран для
размещения медиа-контента

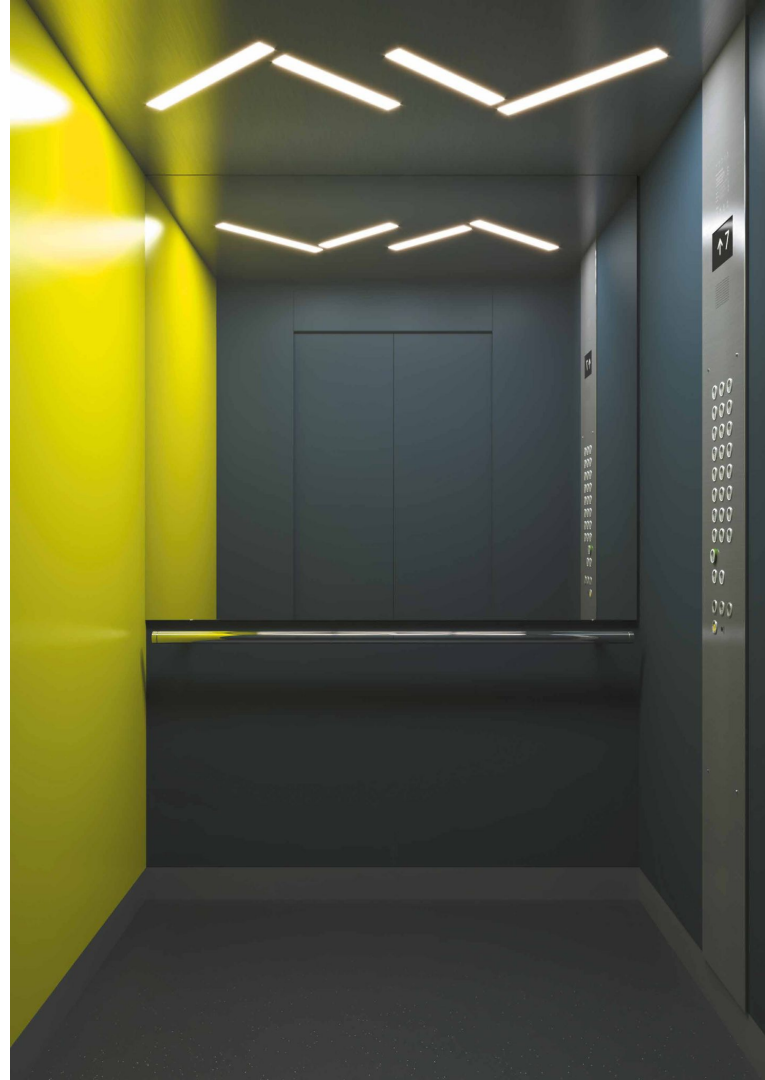
Smart AIR

Рециркулятор воздуха в кабине

Smart Access

Единый бесключевой доступ





Бренд VEXT - бизнес сегмент



ВЫСОТА ПОДЪЕМА

до 300 м



ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ

400, 450, 630, 825, 1000,
1275, 1600, 2000 кг
(5-27 человек)



СКОРОСТЬ

1, 1.6, 1.75, 2, 2.5, 3, 4, 8 м/с



ГАБАРИТЫ КАБИНЫ

согласно требованиям
заказчика



ВАРИАНТЫ ОТДЕЛКИ

промышленный дизайн от
известных студий



Оборудование ведущих
брендов

С машинным помещением

Без машинного помещения



ПРИНЦИПЫ РАБОТЫ:

Заказ

Предоставление концепции проекта и рендеров

Проектирование

VEXT совместно с дизайн бюро проектирует лифт с учетом индивидуальных особенностей проекта

Производство партнера

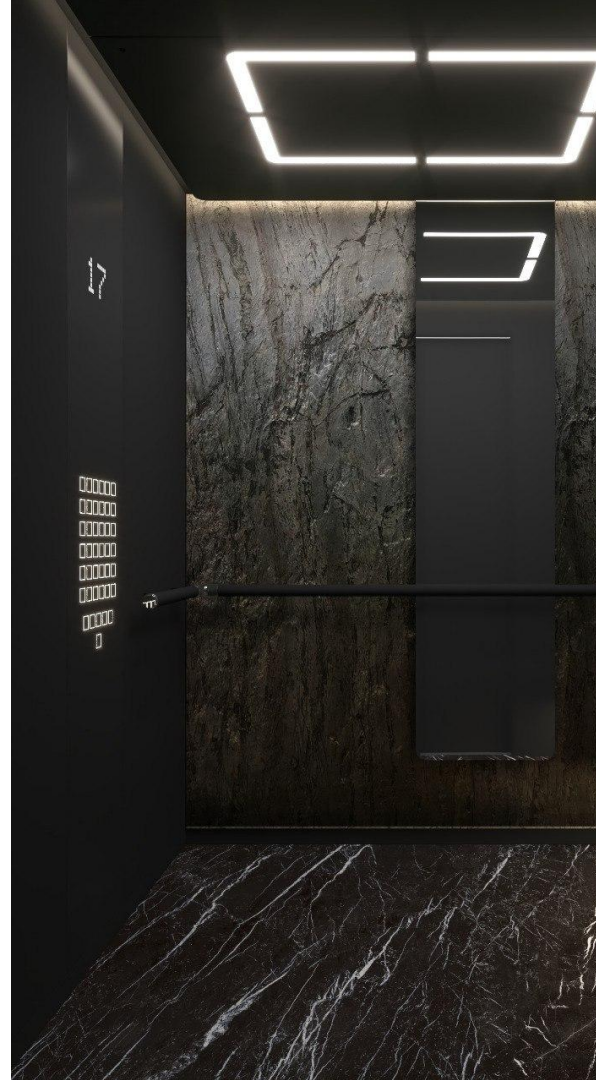
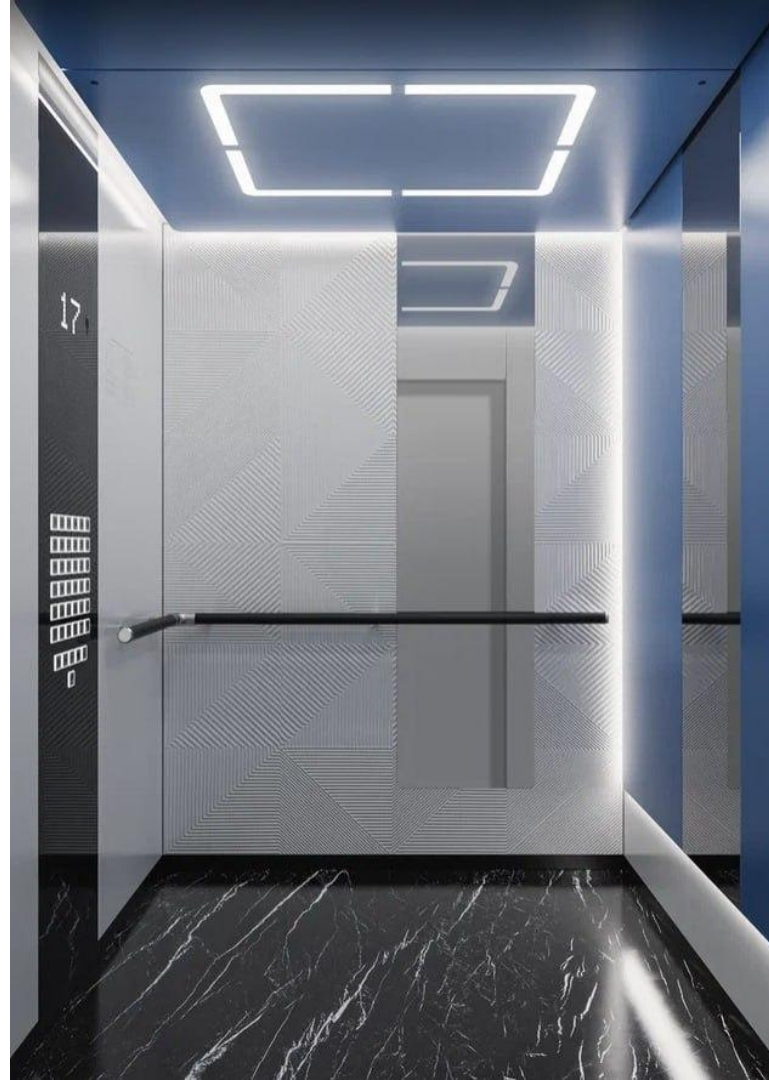
Производство кабины по индивидуальным чертежам VEXT надежным Китайским партнером

Производство VEXT

Производство металлоемких конструкций, монтажных узлов шахты лифта

Монтаж и обслуживание

Монтаж силами VEXT и гарантированный сервис



Спасибо за внимание!