



VRF-системы в период охлаждения рынка: где остаются деньги

Наиболее динамичной частью климатического рынка сегодня становится промышленный сегмент, в частности направление мультизональных систем. По оценке МА «Литвинчук Маркетинг», в 2025 году продажи VRF в России увеличились примерно на 25 % в натуральном выражении – до 34 тыс. наружных блоков, тогда как бытовое направление по-прежнему привязано к жилищному строительству, которое замедляется. Для участников HVAC-рынка – дилеров и проектно-монтажных организаций – это сигнал: точка роста смещается в профессиональный сегмент. Почему выросли продажи промоборудования и будет ли держаться спрос дальше?

За счет чего прибавил сегмент

Спрос на VRF давно не сводится к премиальной коммерческой недвижимости – структура рынка заметно расширилась. Сегодня мультизональные системы применяются на объектах самого разного масштаба и назначения. В жилых проектах востребованы мини-VRF: наружные блоки органично встраиваются в дома с вентилируемыми фасадами, где для инженерного оборудования организуются технические балконы. Полноразмерные

модульные VRF часто используются на общественных, инфраструктурных, медицинских, образовательных, коммерческих и крупных жилых объектах, где нужно независимое регулирование климата во множестве помещений.

Отдельный драйвер – использование VRF в качестве компрессорно-конденсаторных блоков (ККБ) для вентиляционных установок. В 2025 году на такие решения пришлось более 20 % рынка – порядка 7,5 тыс. наружных блоков. В

проектировании это смена роли оборудования: VRF выступает не только самостоятельной системой кондиционирования, но и интегрируется в систему вентиляции и отвечает за подготовку приточного воздуха.

Что будет поддерживать спрос

Высокая ставка и замедление строительства меняют структуру спроса, а не отменяют его. Прогнозировать объемы рынка в таких условиях неблагоприятное занятие – важнее то, что формирует спрос независимо от конъюнктуры. Первое – это замена старых систем из-за износа оборудования или изменения назначения помещения. Второе – расширение функций: VRF все чаще служит источником холода и тепла для точной вентиляции.

Три бренда – три инженерных ответа

Современный рынок требует широкого выбора: от доступных функциональных решений до передовых систем престижных брендов. Проекты диктуют свои требования к технологиям, бюджету и репутации производителя.

ГК «АЯК», опираясь на 30-летний инженерный опыт, сформировала портфель из трех брендов, которые не конкурируют между собой, а закрывают разные технические и ценовые ниши: MDV, THAICON и Mitsubishi Heavy Industries. В ассортименте компании есть оборудование для проектов любой категории – от застройки с жесткой сметой до премиум-класса.

MDV: бренд № 1 на российском рынке

По данным МА «Литвинчук Маркетинг», по итогам 2025 года MDV стал брендом № 1 в России по продажам VRF – как в штуках, так и в деньгах. И лидерство это не только коммерческое: по темпу развития технологий марка тоже впереди.

Флагманские серии V8 и V8S-i обладают сверхдлинными фреоновыми магистралями, что упрощает проектирование и монтаж трасс в ТЦ, складских и производственных зданиях, высотных ЖК. Линия связи HyperLink со свободной топологией («звезда», «кольцо», «дерево») снижает затраты на кабель до 40 %, ускоряет монтаж и минимизирует риски человеческого фактора: при повреждении участка сеть продолжает работу. Полностью герметичный щит управления Shieldbox с классом защиты IP55 (IP67 в серии V8S-i Plus) и встроенной автономной системой

поддержания постоянной температуры гарантирует надежную работу электроники при любых условиях на улице и продляет срок ее службы в два раза и более (по сравнению с традиционным воздушным охлаждением). Комплекс технологий SuperSense дает системам MDV целый ряд полезных особенностей – начиная с возможности создания виртуальных резервных датчиков и заканчивая автоматической дозаправкой хладагента. Технология комплексного энергосбережения META II не только снижает потребление системы на 30–40 %, но и существенно повышает уровень комфорта для пользователя за счет связанной работы всех компонентов системы: от компрессоров до вентиляторов внутренних блоков.

THAICON: разумный выбор без компромиссов

Серия MULTI PRIME – это современные VRF-системы, в которых бюджет не является ограничением для технологичности. Для этого системы VRF THAICON обладают целым набором комплексных технологий, направленных на улучшение эксплуатационных характеристик.

Технология PRO Scale отвечает за мощность и позволяет организовывать системы холодопроизводительностью до 404 кВт в одном контуре и с подключением до 80 внутренних блоков. На данный момент это максимальный показатель на рынке, который делает возможной реализацию объектов любого масштаба.

PRO Core – это комплекс технологий, увеличивающий надежность основных компонентов и продлевающий срок их службы (использование компрессоров GMCC с технологией EVI, шестиступенчатая система возврата масла, охлаждение электроники хладагентом, защита системы от перепадов напряжения для стабильной работы в диапазоне 290–460 В, антикоррозионное покрытие всех критических элементов, интеллектуальная система ротации и резервирования).

Технология PRO Energy делает систему максимально энергоэффективной, а PRO Set существенно упрощает пусконаладку, сервисное обслуживание систем. Так, ПНР максимально автоматизирована и проходит в 12 простых шагов, а функция Safe Stop позволяет обесточить до двух внутренних блоков для обслуживания без остановки всей системы.



Mitsubishi Heavy Industries: **премиум для знаковых объектов**

Оборудование японского бренда Mitsubishi Heavy Industries незаменимо для проектов, где на первом месте статус, долговечность и инженерная репутация. Главное преимущество оборудования – высокий ресурс системы: 18–20 лет. Это достигается за счет технологий, проверенных временем, все компоненты спроектированы с расчетом на длительную и стабильную эксплуатацию. ГК «АЯК» представляет это оборудование в РФ уже более двух десятилетий, и системы, установленные на объектах в самом начале века, до сих пор успешно работают.

Флагманские линейки оснащаются запатентованными спиральными компрессорами EVI Scroll. Одна из их ключевых особенностей – два выпускных клапана, благодаря которым компрессор стабильнее работает на низких оборотах. Это снижает нагрузку на оборудование, способствует увеличению срока службы и повышает энергоэффективность, в том числе при частичной нагрузке – режиме, в котором система работает до 90 % времени.

Интересная особенность систем Mitsubishi Heavy Industries – линия связи Superlink II, которая позволяет объединить в единую систему управления до 128 устройств: не только блоки VRF, но и бытовые, и полупромышленные сплит-системы, а также сторонние устройства с помощью специальных адаптеров. Это очень удобно для крупных объектов, где нужно построить единую систему диспетчеризации инженерных систем.

Что покупают сегодня и за что будут платить завтра

Приоритеты, за которые заказчик платит уже сейчас: энергоэффективность при частичных

нагрузках, отказоустойчивость, прямая интеграция в BMS, учет и распределение энергозатрат. Завтра эта логика только усилится: стоимость владения и простота управления встанут в один ряд с ценой сметы. Важно не просто согласовать бренд на этапе проектирования, но и правильно рассчитать систему, а также гарантировать ее своевременную поставку на объект.

Поддержка партнеров

Спрос в сегменте все меньше зависит от темпов новой стройки. Климатические и инженеринговые компании, которые уже сегодня наращивают компетенции в мультизональных системах, получают преимущество на годы вперед. А опора здесь – инженерная поддержка поставщика: она превращает первый объект в бесценный опыт, который станет мощным фундаментом для ваших будущих заказов. 



ГК «АЯК» обеспечивает сопровождение проекта на всех этапах работы: от разработки технического решения до запуска объекта и дальнейшего сервисного обслуживания. Отправьте

техническое задание в Инженерный центр ГК «АЯК» – и первым шагом в сегмент станет уже не теория, а расчет под ваш объект.



группа компаний
с 1996 года

ПОСТАВЩИК С 30-ЛЕТНЕЙ
ЭКСПЕРТИЗОЙ

3 БРЕНДА — 3 РЕШЕНИЯ

VRF-СИСТЕМЫ ДЛЯ ОБЪЕКТОВ ЛЮБОГО МАСШТАБА И БЮДЖЕТА



РАЗУМНЫЙ БЮДЖЕТ

Максимальная мощность.
Удобство монтажа
и обслуживания.



№1 В СЕГМЕНТЕ VRF*

Искусственный интеллект.
Свобода инженерных
решений.



СТАТУС. ПРЕСТИЖ

Проверенные технологии.
Ресурс 20 лет.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ПАРТНЕРОВ:

- ✓ ТЕХНИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ
- ✓ КОМПЛЕКС МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОЕКТНЫХ ИНСТИТУТОВ
- ✓ СЕТЬ СКЛАДОВ И СЕРВИС-ЦЕНТРОВ
- ✓ ОБУЧЕНИЕ, РЕКЛАМНЫЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

ОТПРАВЬТЕ ЗАПРОС
НА ПОДБОР ПРЯМО СЕЙЧАС!



*MDV №1 по продажам VRF в деньгах и шт. в РФ по итогам 2025 г., данные «Литвинчук Маркетинг»