

Тренды развития розничного рынка стройматериалов в 2024 году

Исследование Бизнес-секретов
и аналитического проекта Tinkoff Data

Содержание

О чем исследование	3
Что мы учитывали	4
Объем розничного рынка товаров для ремонта за год снизился на 10%, хотя общий рынок стройматериалов растет	6
В 2023 году восстановился сезонный спрос на стройтовары	9
Средний чек в конце 2023 года вырос на 9,9%	12
По прогнозам, летом 2024 года средний чек увеличится на 7%	14
Чаще всего стройматериалы покупали в крупных торговых сетях	16
Доля онлайн-продаж на розничном рынке товаров для ремонта остается небольшой — 7,2%	18
Тренды 2024 года: рост цен, цифровая маркировка и дефицит кадров	22



О чем исследование

Команда Бизнес-секретов совместно с аналитическим проектом Tinkoff Data провела исследование, чтобы понять, как изменился розничный рынок строительных материалов за 2023 год, с какими проблемами столкнулись поставщики и покупатели.

На основе транзакций клиентов Тинькофф мы выделили потребительские тренды,

определили лидеров рынка стройматериалов и с помощью искусственного интеллекта спрогнозировали изменение среднего чека летом 2024 года.

Исследование будет полезно владельцам и маркетологам компаний, связанных с розничным рынком строительных материалов.

Что мы учитывали

Для исследования мы использовали обезличенные данные о транзакциях 30 миллионов клиентов Тинькофф.

В выборку попала информация о расходах только физических лиц, которые приобретали материалы для ремонта или строительства собственного дома. Таким образом, результаты исследования отражают тренды в сегменте B2C. Применять их к сегменту B2B в сфере строительства многоквартирных домов или коммерческих объектов некорректно.

При анализе покупок в торговых сетях мы не проводили различий по ассортиментным категориям. В данных не разделены стройматериалы, инструменты и товары для дома. Поэтому результаты исследования отражают динамику розничного рынка в целом.

Мы исследовали информацию только по нишевым торговым сетям. В выборке не учитывали данные по покупкам строительных материалов через универсальные маркетплейсы Ozon, Wildberries, «Яндекс Маркет».

В исследование вошли данные о транзакциях в следующих торговых сетях и магазинах:

- Леруа Мерлен;
- ВсеИнструменты.ру;
- Строительный Двор;
- Максидом;
- ОБИ;
- Бауцентр;
- Петрович;
- МегаСтрой;
- Строймаркет Сатурн;
- Аксон.

Общие тренды развития розничного рынка товаров для ремонта мы сопоставляли со сторонними исследованиями агентств INFO-line и Remind. Выводы исследования прокомментировали эксперты в сфере производства стройматериалов и ретейла.

Наши эксперты

Кроме данных о транзакциях клиентов банка, мы использовали материалы экспертных интервью. Состав экспертов:



Антон Солон

Исполнительный директор [Ассоциации Национального объединения производителей строительных материалов и строительной индустрии \(НОПСМ\)](#)



Павел Коган

Директор по развитию интернет-магазина строительных материалов [«Кузьмич24»](#)



Максим Тарасов

Директор по продажам компании-производителя строительных материалов [ООО «РОКВУЛ»](#)

Объем розничного рынка товаров для ремонта за год снизился на 10%, хотя общий рынок стройматериалов растет

На основе транзакций мы оценили объем рынка стройматериалов и товаров для ремонта. Этот показатель не отражает полную емкость рынка, поскольку мы не располагаем данными о транзакциях клиентов других банков. Однако этой информации достаточно, чтобы говорить о тенденциях в целом.

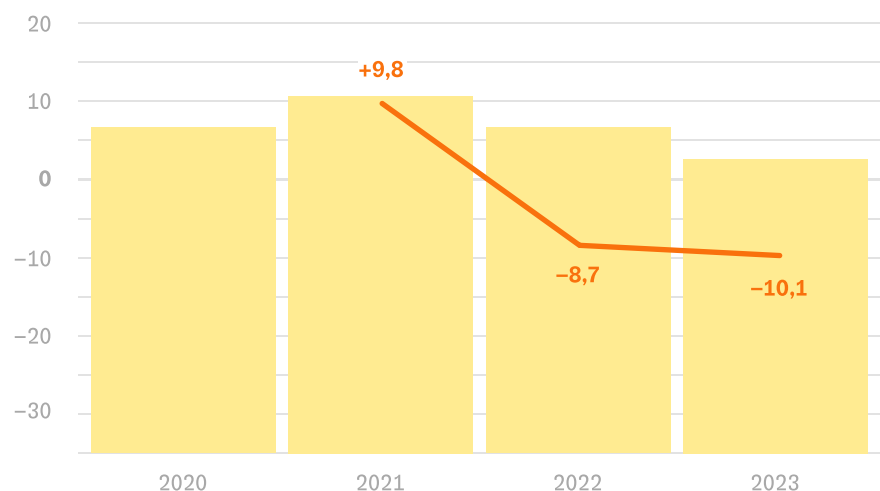
Объем рынка мы рассчитывали по формуле:

$$\text{Объем рынка} = \text{Средний чек} \times \text{Количество транзакций}$$

В 2023 году розничный рынок стройматериалов и товаров для дома продолжил снижаться. За год его объем сократился на 10,1%. Тенденция 2023 года связана с уменьшением количества покупателей, а не с изменением их потребительского поведения. Те, кто не откладывал ремонт до лучших времен и не был напуган ростом цен, продолжали заказывать стройматериалы с прежней частотой.

Динамика объема рынка строительных материалов за 2020-2023 годы

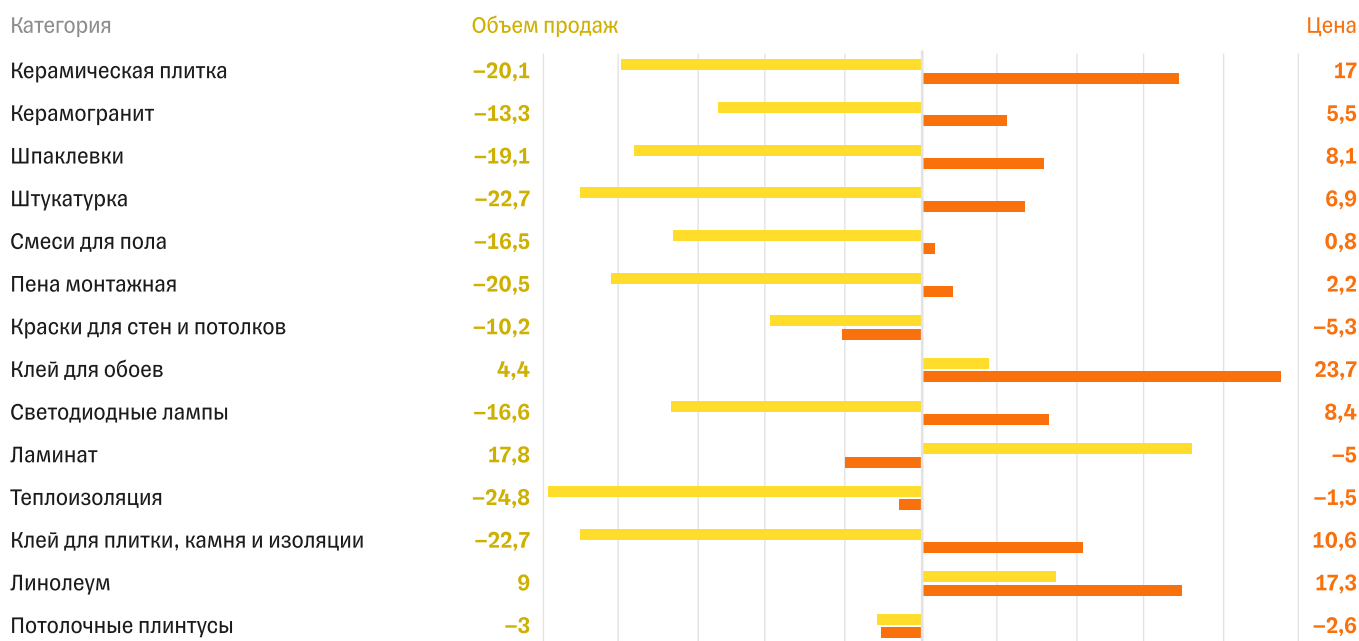
Прирост, %



Снижение объемов продаж многих видов материалов для ремонта подтверждают интерактивные данные сервиса аналитики «Продажи.рф». В диаграмме мы привели информацию о самых популярных категориях материалов для ремонта.

Динамика объемов продаж и цен на строительные материалы и инструменты в торговых сетях РФ

Период сравнения: 14 апреля 2024 года к 14 апреля 2023 года. Изменения, %



Источник: [Продажи.рф](#)

Динамика продаж показывает снижение именно по тем категориям строительных материалов, которые покупатели используют для ремонта. В частности, физические объемы продаж керамической плитки упали на 20,1%. Также наблюдается снижение в категориях шпаклевки — на 19,1%, смесей для пола — на 16,5%, краски для стен и потолков — на 10,2%. Похожая ситуация с материалами для строительства. Физические объемы продаж керамогранита в середине апреля этого года в сравнении с аналогичным периодом 2023 года упали на 13,3%, штукатурки — на 22,7%, монтажной пены — на 20,5%.

В экспертных интервью специалисты разделяют тренды в категориях массового и частного строительства и ремонта. И если в первой категории отмечен рост и общее восстановление строительного рынка после проблем с логистикой весной 2022 года, то в розничном сегменте строительных материалов ситуация не такая оптимистичная. Что подтверждают исследования.



«Рынок строительных материалов в 2023 году в целом вырос. Основными драйверами были жилое строительство и промышленность. Спрос в розничном сегменте подогрела дешевая ипотека и льготные кредиты, государственные инвестиции в инфраструктурные проекты. В регионах сдается большое количество квартир — темпы строительства реально **высоки**».



Максим Тарасов

Директор по продажам компании — производителя строительных материалов **ООО «РОКВУЛ»**

Другие интересные материалы по теме



[Как открыть бизнес по ремонту квартир](#)

[Александр Дубовенко, основатель GOOD WOOD:](#)

[«Ни один клиент не позволит соседу построить дом не в GOOD WOOD»](#)

[Нехватка кадров в строительстве в 2024 году составит 15%](#)

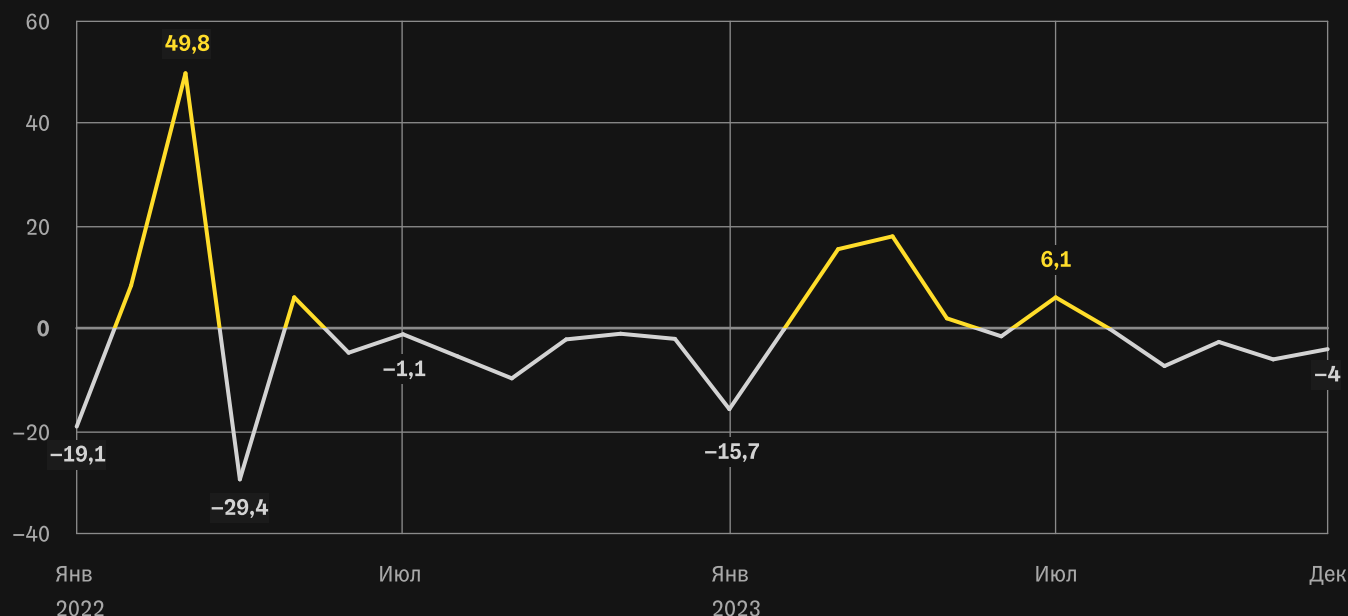
В 2023 году восстановился сезонный спрос на стройтовары

Товары для ремонта относятся к средней сезонности, что означает: объемы продаж в этой отрасли увеличиваются на 30—50% в высокий сезон. Для предпринимателя сезонность имеет свои плюсы. Например, предсказуемость спроса в определенные месяцы и возможность подготовиться к «жаркому» периоду.

Помесячная динамика объема рынка за два года показывает, что в 2023 году не было резких скачков спроса, как это было весной 2022 года. На диаграмме мы видим характерную для строительного рынка кривую с подъемом спроса в марте, поддержанием высокого уровня до августа и далее плавным снижением к концу года. Важно отметить, что на рост и снижение объемов рынка в этот период повлиял спад количества покупателей товаров для ремонта.

Помесячная динамика объема рынка строительных материалов в 2022—2023 годах

% к предыдущему месяцу



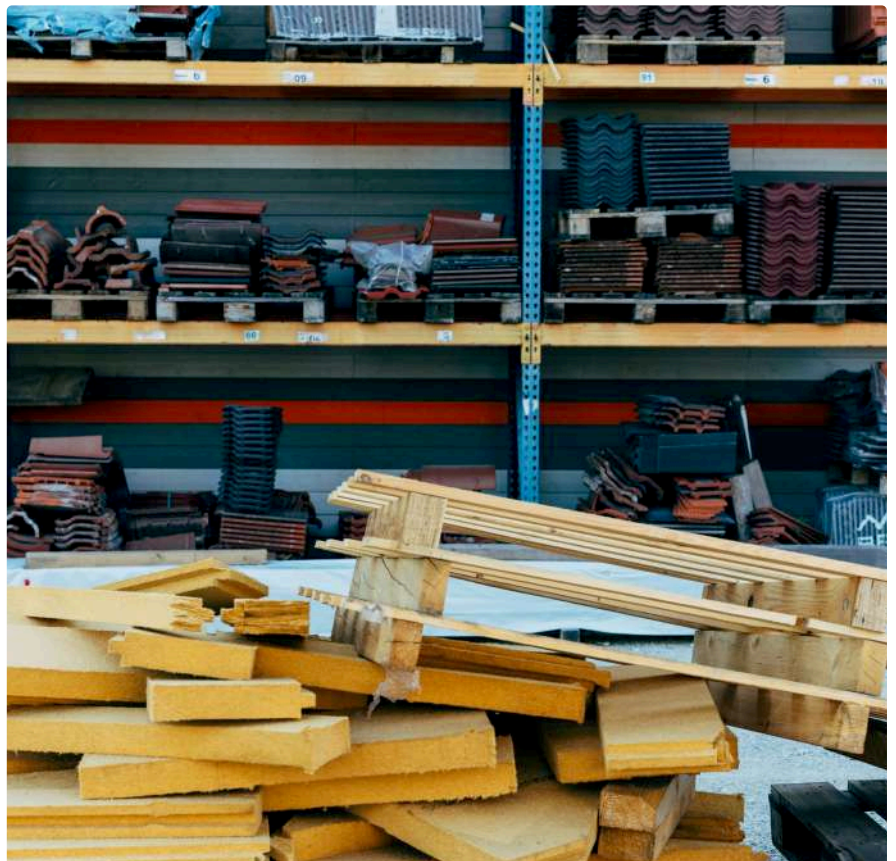
В 2023 году наибольшее количество транзакций было зафиксировано в мае. Летом покупатели активно приобретали стройматериалы и товары для дома. Заметное снижение активности было отмечено в сентябре — на 7,3%. До конца года также каждый месяц объем рынка был меньше на 2—6%.

Динамика числа транзакций по месяцам в 2022–2023 году



Динамика числа транзакций показывает: рынок строительных материалов в 2023 году демонстрировал свой главный тренд — сезонность.

В 2023 году потребители посещали строительные магазины в среднем два раза в месяц. Этот показатель несущественно вырос в период высокого спроса — до 2,2 раза в месяц.



«Мы заметили, что у потребителей стал короче горизонт планирования. То есть покупатель перестал на будущее закладывать какие-то средства, а больше думал о текущей ситуации и тратил деньги на обычные потребительские товары. Такая тенденция появилась еще год назад и держится до сих пор. Конкретно в нашем магазине в настоящее время мы не видим, чтобы покупатель экономил при покупке строительных материалов. Потребительское поведение можно оценить как стандартное».



Павел Коган

Директор по развитию интернет-магазина
строительных материалов [«Кузьмич24»](#)

Средний чек в конце 2023 года вырос на 9,9%

Анализ транзакций клиентов Тинькофф показал, что средний чек покупателей стройматериалов в прошлом году увеличивался постепенно. Каждый месяц стоимость корзины с покупками росла всего на несколько десятков рублей. Итого в декабре 2023 средний чек вырос на 9,9% относительно декабря 2022 года — с 2982 до 3276 Р.

На увеличение среднего чека повлиял рост цен на стройматериалы и инструменты. Согласно анализу данных сервиса «Продажи.рф», из 18 категорий товаров для строительства и ремонта за год только пять показали снижение цен, и оно было незначительным. Ламинат и краски для стен, полов стали дешевле на 5%, теплоизоляция — на 1,5%, потолочные плинтусы — на 2,6%, сверла — на 7,3%. Цены на все остальные строительные, отделочные материалы и инструменты увеличились. При этом некоторые товары подорожали значительно. Например, декоративные обои стали дороже на 51,5%, керамическая плитка — на 17%, клей для обоев — на 23,7%.

Средний чек покупателей на строительные материалы в 2023 году.

Помесячная динамика, тыс. Р



3 238₽

средний чек на стройматериалы в 2023

В 2023 году средний чек на товары для ремонта составлял 3238 ₽. За год сумма изменилась незначительно: стала меньше на 4,4%, или на 151 ₽. Это связано с так называемым эффектом высокой базы в 2022 года. Тогда на фоне панического всплеска спроса в марте резко вырос и средний чек. Он повлиял на среднегодовую цифру в 2022-м и в итоге обеспечил минус в динамике в сравнении с 2023 годом.



По прогнозам, летом 2024 года средний чек увеличится на 7%

По мнению эксперта в сфере ретейла строительных материалов Павла Когана, в высокий сезон этого года средний чек не будет ниже уровня 2023 года. В настоящее время нет предпосылок и кризисных факторов, которые бы повлияли на снижение. Однако нельзя исключить такие факторы в будущем.

3 566₽

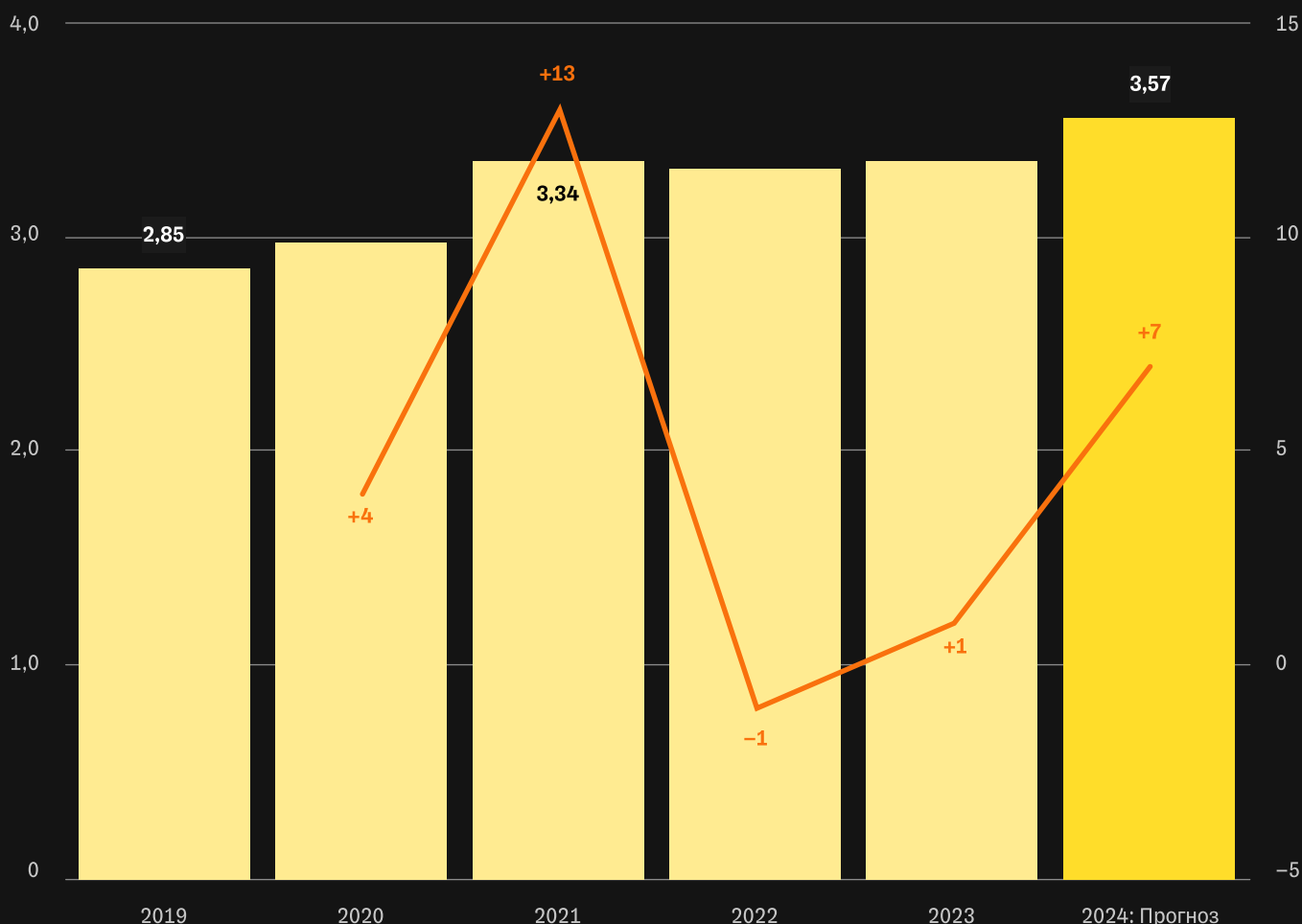
средний чек на лето 2024 по прогнозу ETNA

На основе тенденций предыдущих лет и при помощи ИИ-сервиса для аналитики и прогнозирования ETNA аналитики Tinkoff Data сделали прогноз и определили, каким будет средний чек на строительные материалы в пик сезона в этом году. Учитывая потребительское поведение и рост цен на товары для ремонта, средняя стоимость корзины покупок в строительных магазинах летом этого года составит 3566 ₽. Рост в сравнении с летом 2023 года будет в пределах 7%.

Средний чек покупателей на строительные материалы

Средний чек летом, тыс. ₽

Прирост за год, %



Другие интересные материалы по теме



[«Клиенты сами собрали дом на 120 квадратов для своей бабушки»: как сделать бизнес на купольных домах](#)

[Максим Спиридонов, VillaCarte Group: «Хотим строить знаковые объекты — как Бурдж-Халифа в Дубае»](#)

[Строительство вошло в тройку отраслей с наибольшим спросом на кадры](#)

Чаще всего стройматериалы покупали в крупных торговых сетях

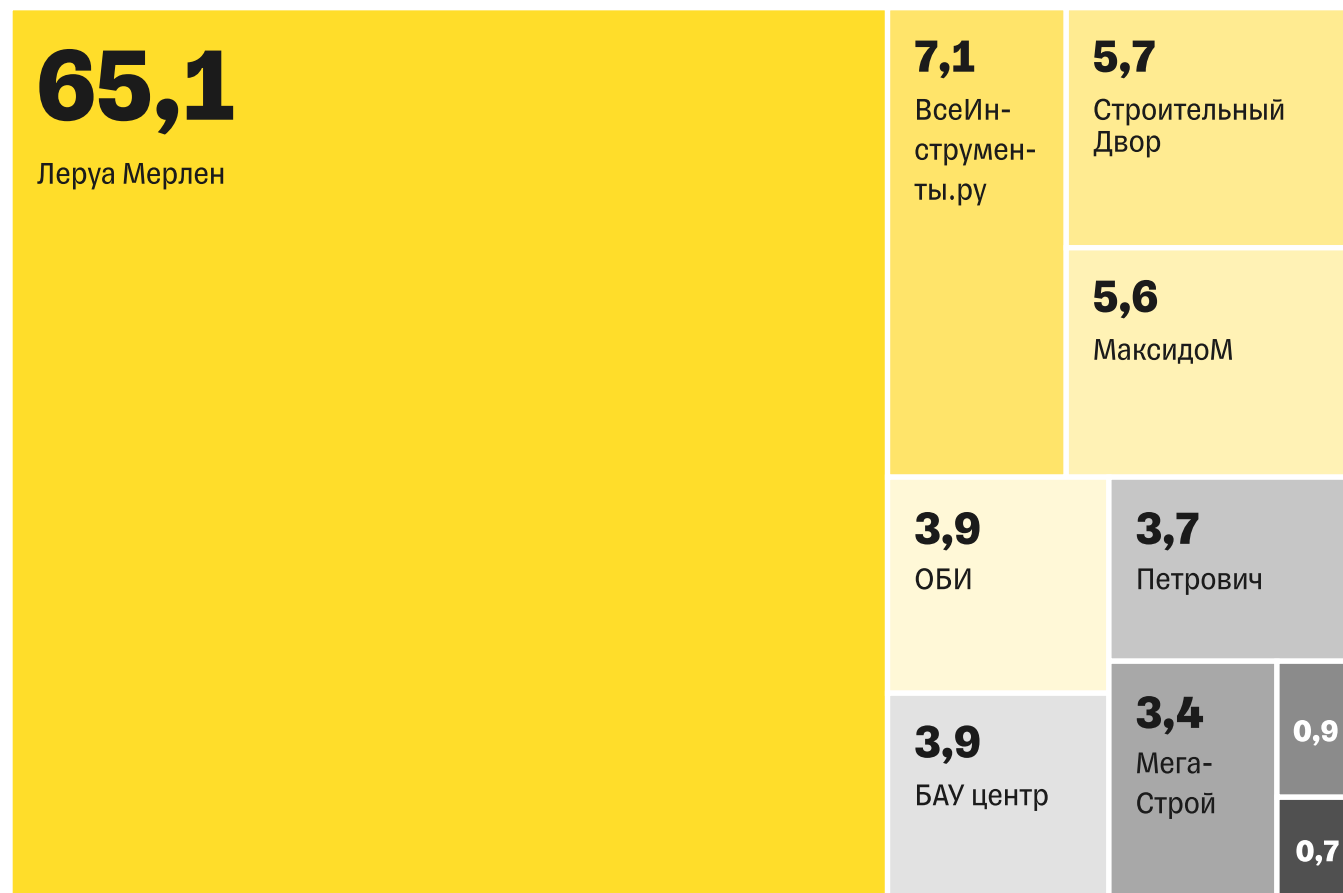
Данные по транзакциям клиентов банка позволили выделить доли крупных торговых сетей.

Лидер по числу транзакций — сеть «Леруа Мерлен», ее доля в 2023 году составляла 65,1%. Сеть представлена в большинстве крупных регионов страны и имеет сервисы для доставки в отдаленные области и республики. Для многих покупателей именно Леруа Мерлен является выбором «по умолчанию».

В пятерку лидеров также вошли онлайн-гипермаркет «ВсеИнструменты.ру» с долей 7,1%, торговая сеть «Строительный Двор» с показателем 5,7% и гипермаркеты «Максидом» — 5,6%.

Распределение доли крупнейших торговых сетей, магазинов по числу транзакций в 2023 году

Доля в общем числе транзакций, %



0,9 — Строймаркет Сатурн, 0,7 — Аксон.

Рэнкинг торговых сетей по среднему чеку покупателя строительных материалов в 2023 году

тыс. ₽

Петрович	7,2
БАУ Центр	3,5
Леруа Мерлен	3,5
ВсеИнструменты.ру	2,7
ОБИ	2,4
Максидом	2,0
МегаСтрой	2,0
Аксон	1,8
Строймаркет Сатурн	1,8
Строительный Двор	1,2

В рамках исследования мы составили список крупнейших торговых сетей России по среднему чеку на строительные материалы.

Самый высокий средний чек в прошлом году был у покупателей омниканального ретейлера «Петрович» — 7200 ₽. Крупные торговые сети «Бауцентр» и «Леруа Мерлен» получали от одного покупателя за визит в среднем 3500 ₽. Этот результат близок к средней по рынку цифре.

Наименьший средний чек на стройматериалы был зафиксирован среди покупателей магазинов торговой сети «Строительный Двор» — всего 1200 ₽.

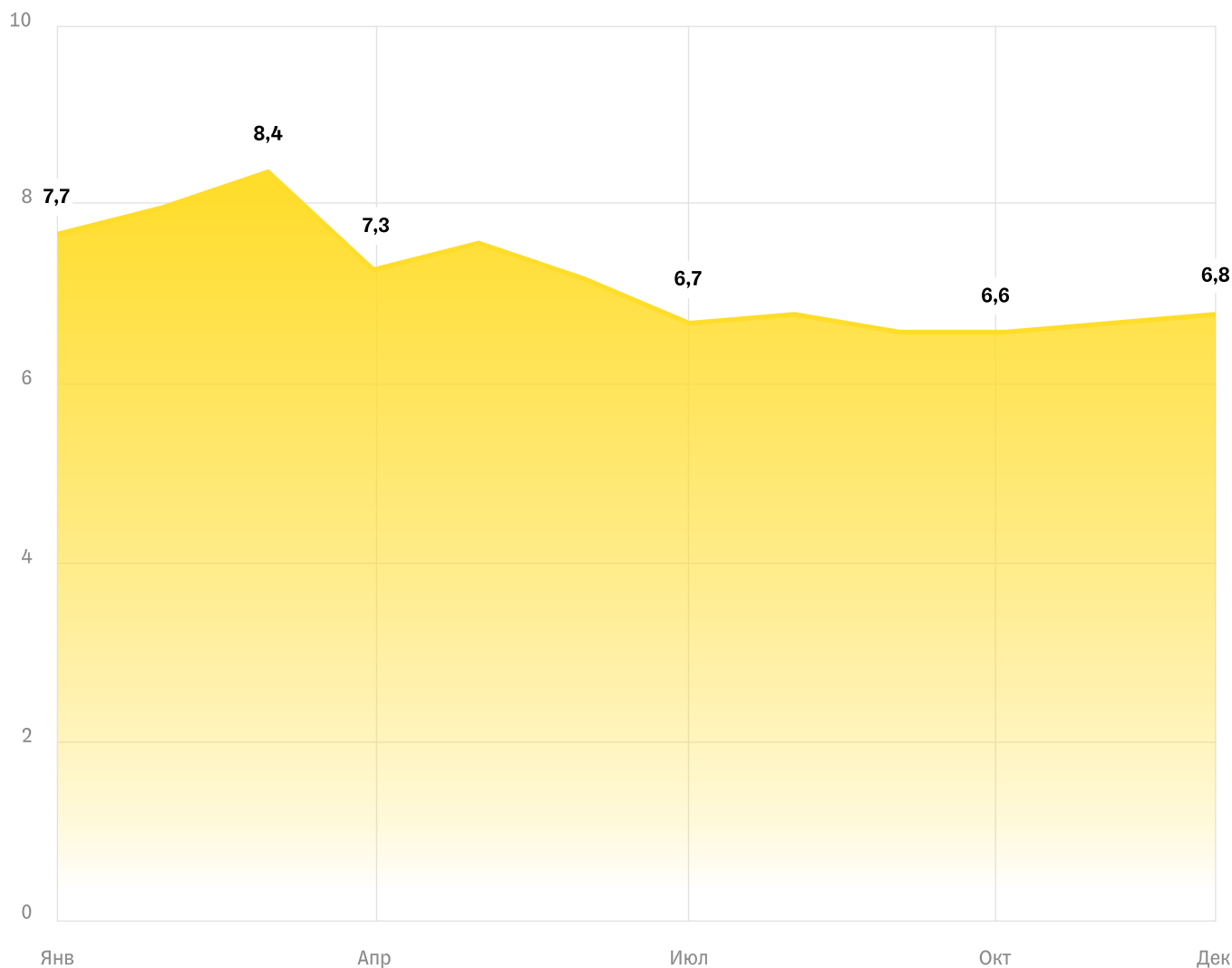


Доля онлайн-продаж на розничном рынке товаров для ремонта остается небольшой — 7,2%

Средняя доля онлайн-продаж физических лиц на рынке товаров для ремонта за 2023 год составила 7,2%. Помесячная динамика показывает плавное снижение доли с 7,7% в начале года до 6,8% — в конце.

Доля онлайн-продаж розничного сегмента в крупнейших торговых сетях, магазинах в 2023 году

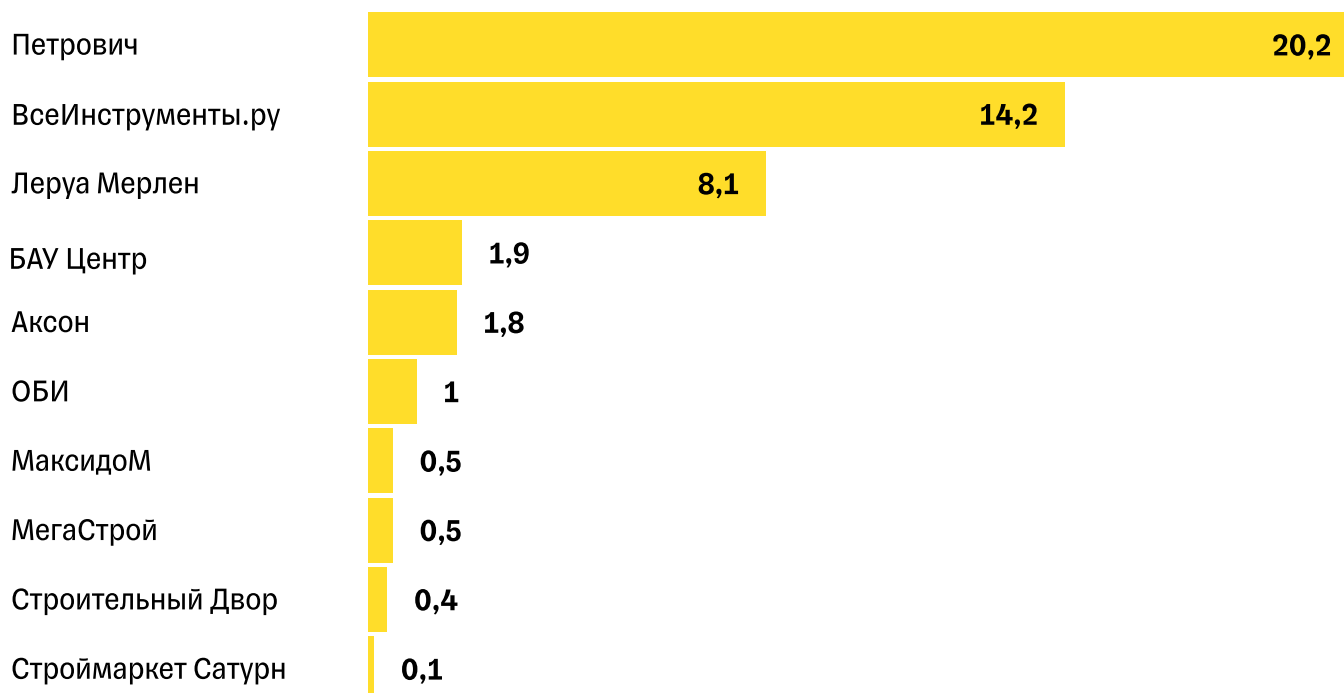
% от общего количества транзакций



По мнению экспертов, роль электронной коммерции на рынке строительных материалов в последние годы растет. Однако есть важный нюанс: не все покупки, которые были оплачены онлайн, можно назвать исключительно интернет-заказами.

Рэнкинг крупнейших торговых сетей, магазинов по средней доле онлайн-продаж в 2023 году

Доля онлайн-продаж в общем числе транзакций, %



Для многих потребителей онлайн-продажи — это вспомогательный инструмент. Нередко интернет используется как инструмент заказа уже выбранных товаров — как альтернатива телефонному звонку менеджеру по продажам.

Другой очевидный тренд — у торговых сетей, которые совмещают физические магазины и онлайн-продажи, средний чек выше, чем в целом по рынку. В тройку лидеров с наибольшей долей онлайн-продаж вошли компании «Петрович», «ВсеИнструменты.ру», «Леруа Мерлен».



Здесь важно отметить, что высокая доля онлайн-продаж лидеров списка связана с тем, что изначально компании создавались как интернет-магазины. Их развитие было нацелено на продажи товаров онлайн. В то время как большая часть крупных торговых сетей — это все же физические магазины, и онлайн-каналы для них лишь дополнительный инструмент продаж.



«Например, продажи отопительных приборов через торговые сети — это второй по объему канал продаж, его доля составляет примерно 23—25%. Продажи через маркетплейсы и интернет-магазины стремительно растут. В 2022 году их доля была менее одного процента, в 2023 году — уже 3—4%. По итогам текущего

года мы прогнозируем двукратный рост. При сохранении таких темпов и решении ряда проблемных вопросов к 2026 году через онлайн-каналы может быть продано более 10% товаров этой категории. Такой объем уже сопоставим с прямыми поставками производителей застройщикам».



Антон Солон

Исполнительный директор [Ассоциации Национального объединения производителей строительных материалов и строительной индустрии \(НОПСМ\)](#)

Другие интересные материалы по теме



[Как продавать стройматериалы на маркетплейсах](#)

[Как стать продавцом Леруа Мерлен](#)

[Илья Пискулин, Творчество: «Люди, которые продают квартиры в регионах, точно знают, что такое работа, в отличие от москвичей»](#)



Тренды 2024 года: рост цен, цифровая маркировка и дефицит кадров

Эксперты в сфере строительства, производства и розничной продажи стройматериалов ожидают в 2024 году увеличения объемов возведения многоквартирного и частного жилья. Это, в свою очередь, должно положительно сказаться на продажах на рынке стройматериалов в целом.

Для розничного рынка товаров для ремонта это хорошие новости. Увеличение количества вводимых в эксплуатацию домов может привести к росту продаж товаров для ремонта и обустройства



«В этом году темп роста жилищного строительства сохраняется. Даже если предположить, что будет некое снижение показателей, насыщение сектора строительства продолжится за счет промышленных объектов. В 2024 году возводится большое количество складов. В основном это логистические точки онлайн-магазинов и маркетплейсов — до сих пор существует их серьезная нехватка.

Отмечу, что 2023 год был периодом некой стабильности. В это время россияне активно покупали участки под постройку загородных домов. Теперь их нужно застраивать. Мы не можем сказать, что в 2024 году будет бум, но прогнозируем, что достаточно большое количество частных домов будут строить именно в этом году».

Максим Тарасов

Директор по продажам компании — производителя строительных материалов [ООО «РОКВУЛ»](#)

Вместе с тем эксперты отмечают ряд факторов, которые могут повлиять на замедление роста строительной сферы в 2024 году и, как следствие, рынок стройматериалов:

- дефицит рабочей силы;
- введение цифровой маркировки на стройматериалы;
- дальнейший рост цен на товары.

[Прогнозы по дефициту кадров в сфере строительства](#)

Кадровый вопрос. По данным аналитиков Национальной ассоциации инфраструктурных компаний, до конца 2024 года дефицит рабочих на стройке может достичь 15%. В начале марта этот показатель уже составлял 11%.

О нехватке рабочих рук на стройке говорит и рекрутмент.

[Аналитика сервиса Hh.ru по рынку](#)

По результатам анализа рынка труда в июле 2023 года эксперты Hh.ru сообщали о высокой доле активных вакансий в строительстве и недвижимости. Эти сферы заняли 14,7% от общего числа свободных рабочих мест.

[Новость Интерфакса о введении цифровой маркировки упакованных строительных материалов](#)

Цифровая маркировка стройматериалов. По данным Национального объединения производителей строительных материалов и строительной индустрии РФ, доля фальсифицированных сухих строительных смесей в 2023 году в России достигла 30%, цемента — 21%.

Чтобы решить проблему с контрафактом, Министерство промышленности и торговли РФ предложило провести эксперимент по добровольной цифровой маркировке этих товаров в системе «Честный знак».

Тест стартовал 15 марта и продлится до 1 декабря 2024 года. Если результаты эксперимента будут положительными, маркировка станет обязательной для всех производителей и поставщиков.

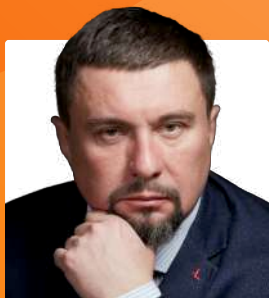
Далеко не все участники рынка согласны с идеей нанесения специальных кодов на товары. Производители и ретейлеры считают, что это приведет к необходимости закупки дополнительного оборудования и росту себестоимости упаковки.



«Для производителей цифровая маркировка — это несколько десятков миллионов рублей на приобретение и установку нового оборудования. Конечно, любые новые затраты отразятся на себестоимости продукции.

Для крупных производств и серийной продукции, скорее всего, увеличение цены будет незаметным. А вот для небольших компаний эти расходы могут поставить вопрос об их дальнейшем существовании.

Пока мы не очень понимаем, какие выгоды получают потребители и производители в отдельных категориях товаров в результате нанесения на них цифрового кода. Нам очевидно, что благодаря цифровой маркировке мы сможем реализовать проект по переходу от бумажных паспортов приборов к электронным».



Антон Солон

Исполнительный директор Ассоциации Национального объединения производителей строительных материалов и строительной индустрии (НОПСМ)

Рост цен на товары для ремонта. Увеличение ценников на строительные и отделочные материалы эксперты отрасли называют вполне ожидаемым событием. На рост будут влиять как общая инфляция, так и рост объемов строительства. Прогнозы экспертов в разных СМИ варьируются только по величине подорожания товаров для строительства и ремонта разных категорий.



«На мой взгляд, повышение цен может быть в диапазоне от 15 до 30%. Этому способствует как потребительская активность, так и отсутствие значимых негативных факторов».



Павел Коган

Директор по развитию интернет-магазина строительных материалов «Кузьмич24»

Основные выводы исследования

01

Объем розничного рынка строительных материалов, инструментов и товаров для дома снижается второй год подряд.



Рынок материалов для ремонта в 2023 году показывал те же сезонные тренды, что и в 2022 году. После кризисных пиков 2022-го потребительский спрос стабилизировался.

02

03

Средний чек за 2023 год вырос на 9,9% и достиг 3 238 ₽.



По прогнозам аналитиков, летом этого года средняя сумма покупок вырастет до 3 566 ₽.

04

05

Лидерство на рынке удерживают торговые сети, которые представлены в большом количестве регионов и имеют физические магазины.



Небольшая доля онлайн-продаж в сегменте B2C связана с особенностями потребительского поведения. Для многих покупателей важно увидеть, потрогать товар, а потом только оформлять заказ.

06

07

Наличие сайта, своей службы доставки и вообще возможности продавать онлайн крайне важно для торговых сетей. Это повышает число клиентов и транзакций. У омниканальных торговых сетей доля онлайн-продаж выше, чем у магазинов, продающих только офлайн.



БИЗНЕС-СЕКРЕТЫ

бренд-медиа Тинькофф Бизнеса о том, как вести бизнес в России.

- Выпускаем статьи, которые помогают открыть и развивать свое дело.
- Разбираем изменения в законах и важные бизнес-новости.
- Рассказываем истории успеха и провала реальных предпринимателей.
- Делимся шаблонами документов и чек-листами для решения бизнес-задач.
- Помогаем находить клиентов и развивать личный бренд —
бесплатно публикуем кейсы и экспертные материалы.

Узнайте, какую пользу могут принести вашему делу
[Бизнес-секреты](#).