

Обзор рынка стройматериалов Казахстана:

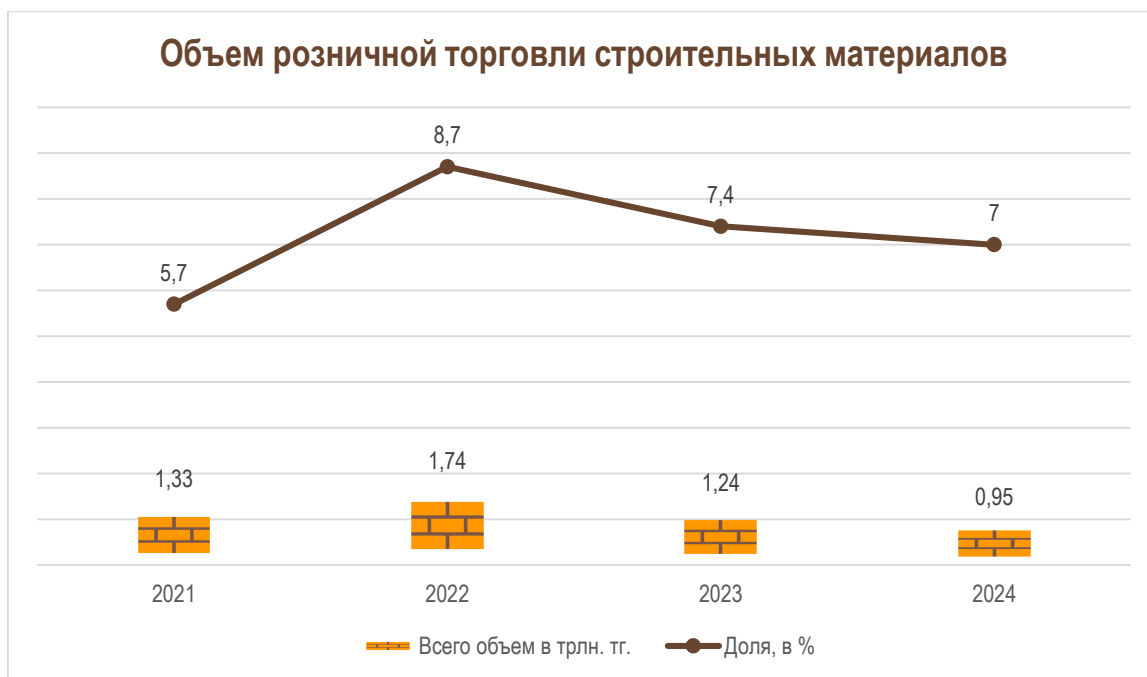
Анализ спроса

Рынок строительных материалов: мегаполисы сдают позиции, регионы растут

Рынок строительных материалов Казахстана переживает интересные перемены. После бурного периода роста наступило заметное охлаждение, особенно в крупных городах. Однако на смену «просадкам» мегаполисов пришли точки роста в ряде регионов. Для предпринимателей, занятых в сфере строительных материалов, важно понимать эти тенденции: где снижается спрос, а где открываются новые возможности.

Падение розничных продаж в 2024 году

В 2024 году объем розничной торговли строительными материалами снизился примерно на четверть по сравнению с предыдущим годом – до 1,3 трлн (5,7% всей розницы) против 1,7 трлн (8,7%) годом ранее. Иначе говоря, доля строительных материалов в структуре розничной торговли упала с ~7% до 5,7%, что отражает охлаждение потребительского спроса.



Данные БНС АСПИР РК

Причина – **спад продаж в крупнейших мегаполисах**: прежде всего в Астане и Алматы. Именно эти города раньше давали львиную долю рынка, а в 2024-м ощутимо «сдали позиции». Для примера, владелец строительного магазина в Алматы мог заметить, как поток покупателей сокращается – крупные стройки завершились, новых проектов меньше, и спрос на металл, инструмент и сантехнику заметно просел. В Астане и Алматы объемы розничной торговли строительными материалами существенно снизились. В результате доля строительных материалов в структуре розничной торговли особенно просела именно в мегаполисах и отдельных областях. Например, в г. Алматы этот показатель упал примерно с 9,3% (2023 г.) до 3,7% (2024 г.), в Астане – с 7,7% до 4,5%. Аналогичное резкое снижение зафиксировано в Костанайской области (с ~17,9% до 3,3%) и

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ спроса

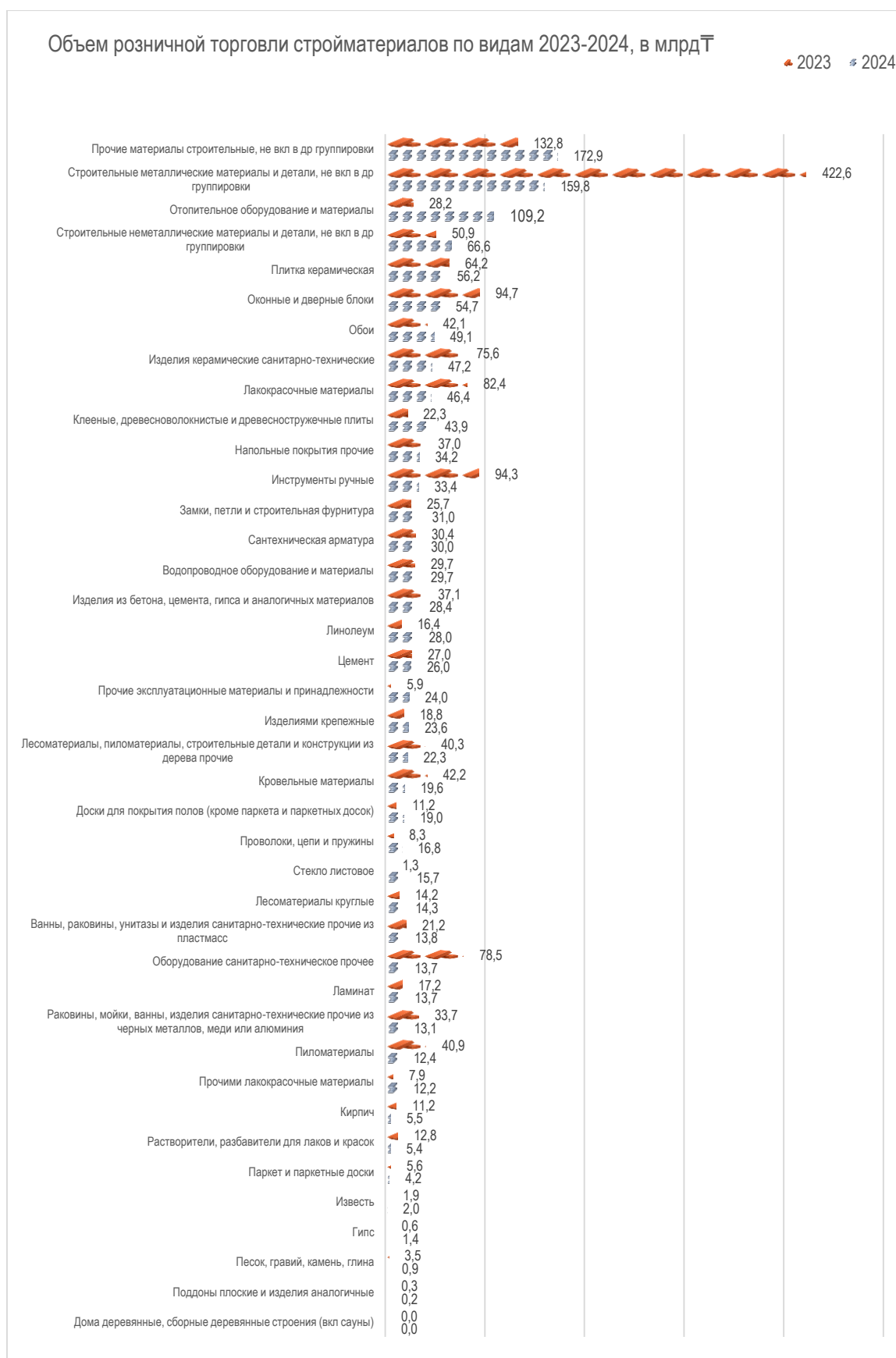
Мангистауской области (с 12,4% до 5,4%). Для большинства остальных регионов доля стройматериалов в рознице изначально была ниже (не более 5-6%) и к 2024 году также уменьшилась, отражая общую слабость потребительского спроса на стройматериалы вне основных городов.



Данные БНС АСПИР РК

При этом структура самого розничного спроса изменилась: наибольшее снижение продаж пришлось на металлические материалы, ручной инструмент и сантехническое оборудование. Именно просадка этих товарных групп во многом обусловила общую динамику розницы.

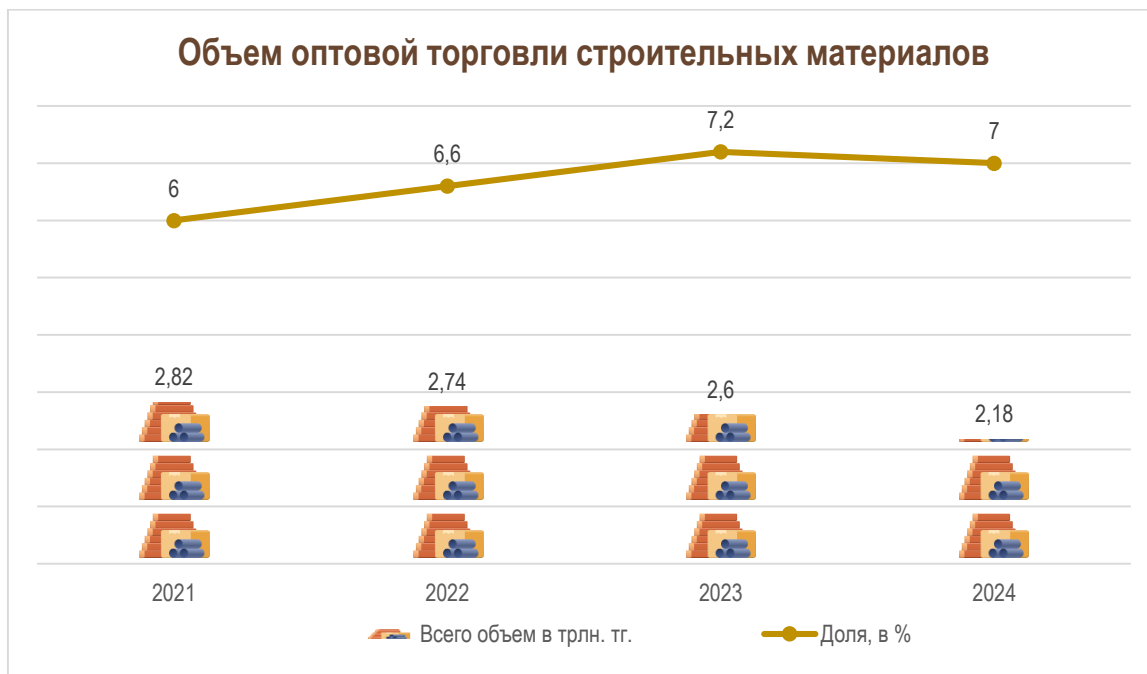
Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ спроса



Данные БНС АСПИР РК

Оптовый рынок стабильность и новые лидеры

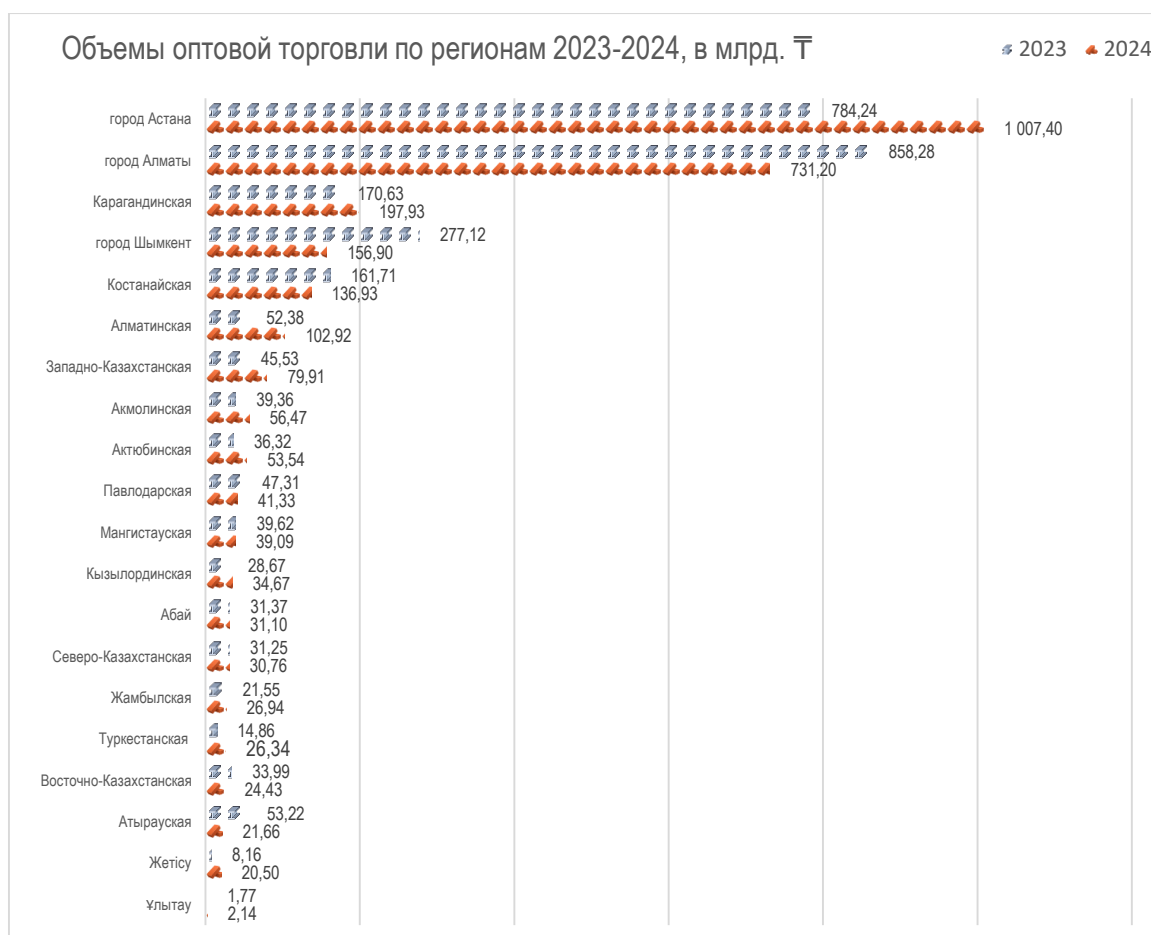
Оптовый рынок строительных материалов выглядит немного устойчивее. Его объём в 2024 году составил около Т2,8 трлн, что эквивалентно 6,0% всего опта (годом ранее было 6,6%). Таким образом, доля строительных материалов в оптовой торговле слегка сократилась, но остаётся на уровне ~6%.



Данные БНС АСПИР РК

Здесь просадки не столь драматичны, а **некоторые регионы даже показали рост**. Так, **Астана, Акмолинская и Актюбинская области** нарастили оптовые продажи строительных материалов. Вероятно, эти регионы стали новыми точками роста за счёт крупных проектов – например, строительство жилья под Астаной или промышленное развитие в Актобе. Для предпринимателя, занимающегося оптовыми поставками, это сигнал: стоит присмотреться к новым географиям спроса. Пока одни города «сбавляют обороты», другие активно развиваются и нуждаются в материалах.

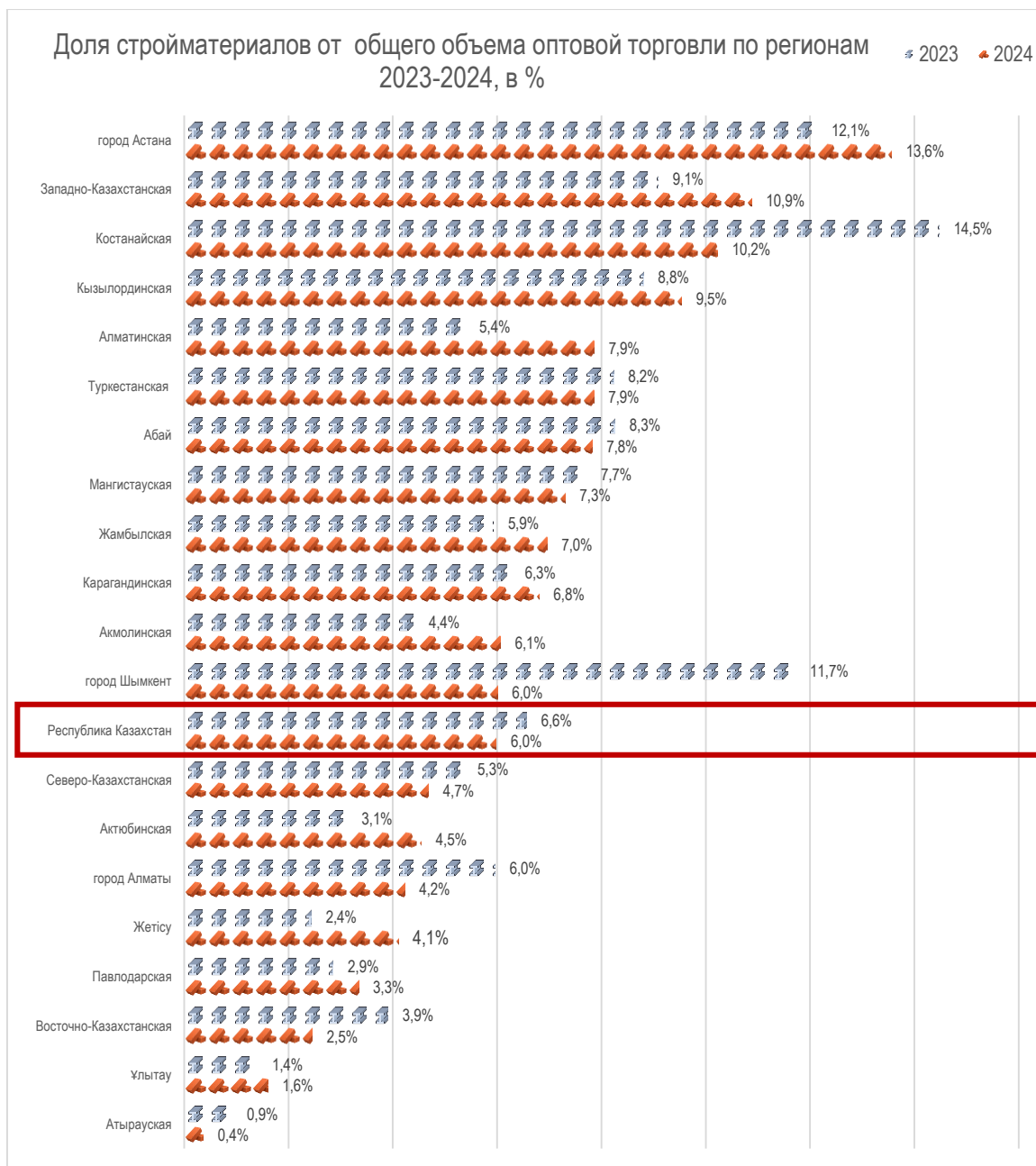
Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ спроса



Данные БНС АСПИР РК

При этом **Алматы и Шымкент**, напротив, сократили оптовый оборот. Шымкентский поставщик стройматериалов мог ощутить усилившуюся конкуренцию и снижение крупных заказов. Эти различия показывают, что рынок становится более *децентрализованным*: рост распределяется по регионам, а не концентрируется только в мегаполисах.

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ спроса

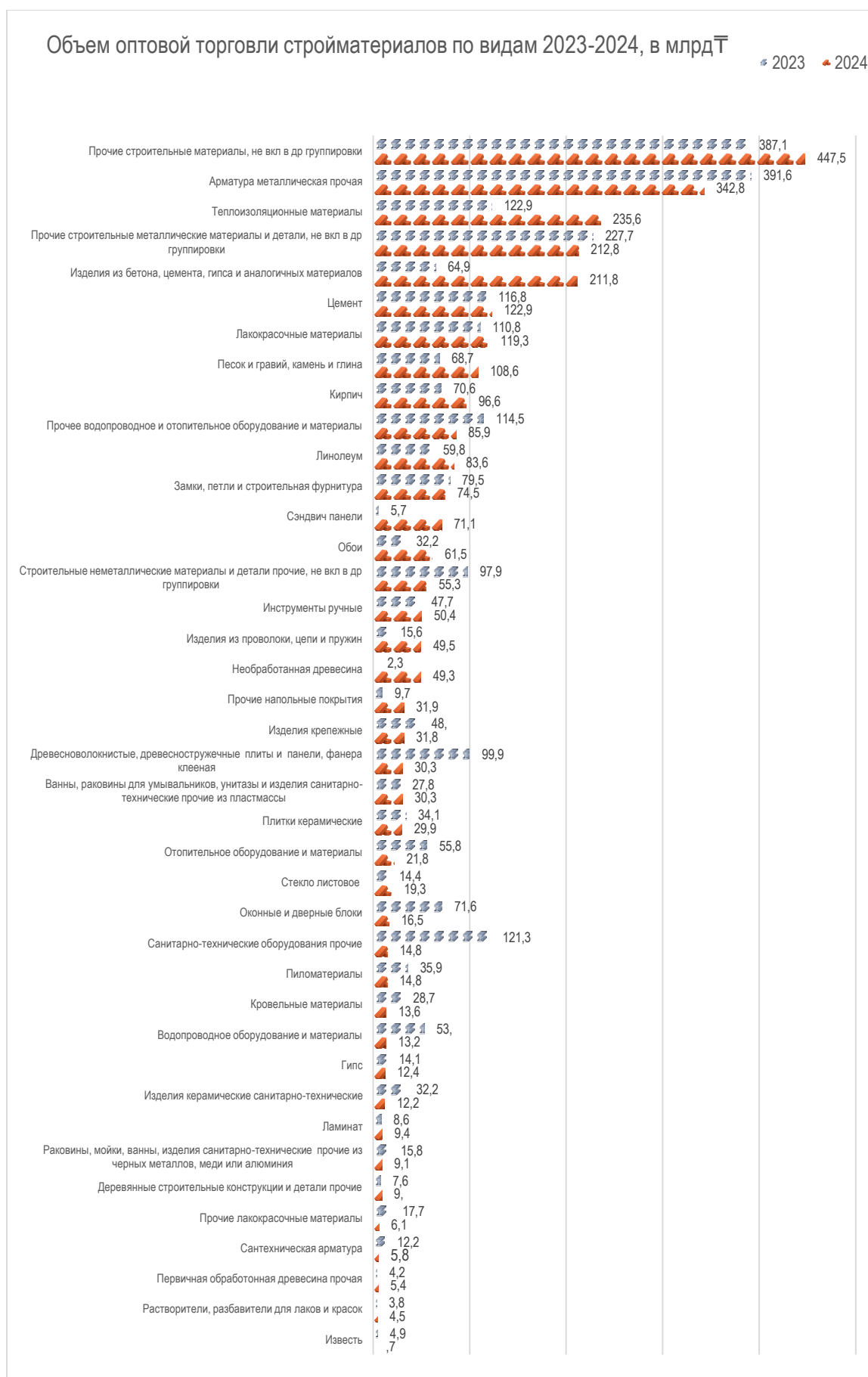


Данные БНС АСПИР РК

Какие материалы «тянули» рынок вверх или вниз? По данным 2024 года, основной прирост в продажах пришёлся на изделия из бетона, цемента и гипса, а также на теплоизоляционные материалы. Это понятно – строительный бум в отдельных регионах требовал много бетонных блоков, панелей, утеплителя. Если вы производите или продаёте такую продукцию, у вас были шансы компенсировать спад в других сегментах.

Зато максимальное снижение показали металлическая арматура, сантехническое оборудование и древесные плиты. Эти товары в 2024 году покупали значительно реже. Истории из практики подтверждают тренд: склады некоторых металл-баз стояли заполненными балками и трубами без движения. В то же время, предприниматели, переключившиеся на продажу, скажем, газоблоков или утеплителя, даже на спаде рынка находили клиентов.

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ спроса



Данные БНС АСПИР РК

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ спроса

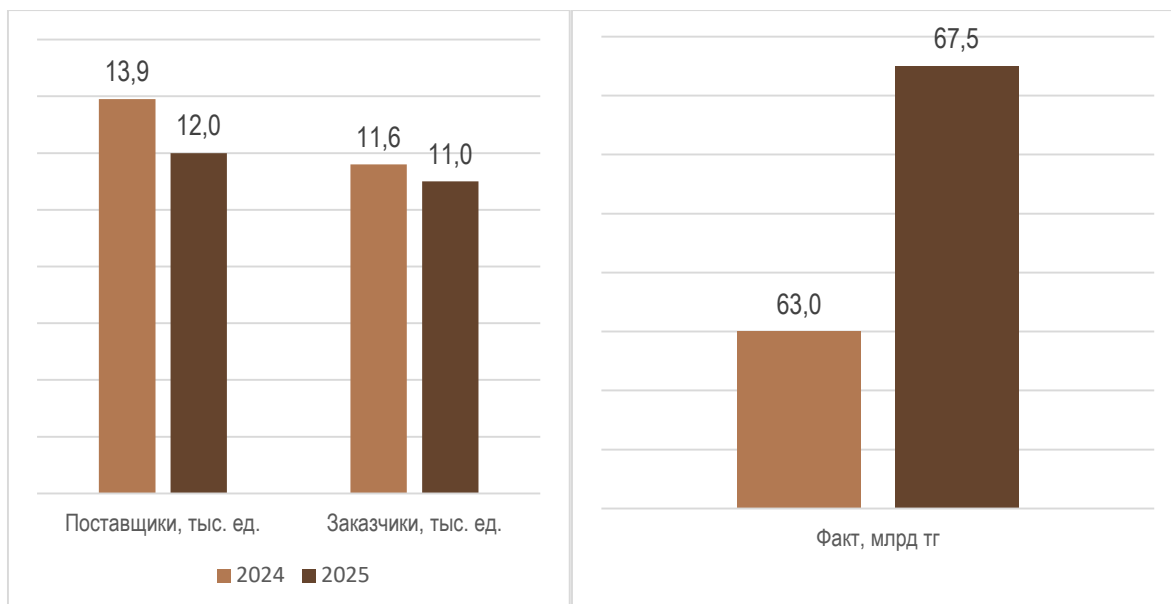
Спрос на строительные материалы в 2024 году распределился неравномерно по основным товарным группам. Ниже приведены ключевые категории и динамика их реализации:

- **Металлические стройматериалы.** Это крупнейшая категория рынка – металлические изделия традиционно занимают ведущую долю в розничных и оптовых продажах. Однако в 2024 году по ней зафиксировано существенное снижение спроса. Падение объемов продажи металлопроката и прочих металлоизделий отмечалось как на розничном уровне, так и в оптовых поставках. Просадка данного сегмента заметно повлияла на общий спад рынка.
- **Бетонные, цементные и гипсовые изделия (ЖБИ и стройматериалы на основе цемента).** В 2024 году спрос на эту группу, напротив, вырос. Продажи изделий из бетона, цемента и гипса стали одним из основных источников роста рынка в оптовой торговле, что связано с активизацией строительства и инвестпроектов, потребляющих бетонные конструкции и цемент. Цемент и изделия из бетона стали одними из лидеров роста в 2024 году. Именно этот сегмент дал значительный прирост оборота: продажи железобетонных изделий, бетонных блоков, панелей, а также цемента и строительного гипса существенно увеличились. Спрос подстегивался активным жилищным строительством и реализацией госпрограмм – новые школы, жилые комплексы, инфраструктура требуют больших объемов бетона и цемента. Для МСБ, занимающихся оптовыми поставками, это означало необходимость увеличивать закупки цемента и ЖБИ, налаживать прямые контракты с цементными заводами и заводами ЖБИ. Многие локальные производители нарастили выпуск: за счет ввода новых мощностей Казахстан получил избыточные объемы цемента, поэтому закупщики смогли получать материал по стабильным ценам и с минимальными перебоями.
- **Инструменты и сантехническое оборудование.** Сегмент ручного инструмента, крепежа и сантехники в 2024 году пережил спад. В рознице отмечено сокращение продаж этих товаров, что может говорить об уменьшении объема мелких ремонтно-строительных работ либо насыщении рынка. Падение спроса на сантехническое и санитарно-техническое оборудование заметно и в оптовом канале. Данная категория, ранее составлявшая существенную часть ассортимента магазинов стройматериалов, в отчетном периоде просела сильнее других.
- **Древесно-плитные материалы.** К данной группе относятся древесностружечные и древесноволокнистые плиты, фанера и аналогичная продукция для строительства. В 2024 году спрос на нее сократился: оптовые продажи плит и панелей снизились по сравнению с прошлым годом. Это может быть связано как с удорожанием логистики древесных материалов, так и с временным снижением темпов отделочных работ, где подобные плиты применяются.

Госзакупки

В рамках госзакупок отмечается увеличение фактических расходов на закупки стройматериалов с ₸63,0 млрд. до ₸67,5 млрд. При этом, несмотря на это количество поставщиков сократилось на 1,9 тыс. единиц.

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ спроса



Данные портала Государственных закупок

Основным заказчиком является ТОО «КАЖсервис».

Заказчик	Факт 2024, в млн. ₸	Факт 2025, в млн. ₸
ТОО "КАЖсервис"	4 960,2	14 300,9
ГУ "Управление сельского хозяйства и земельных отношений Атырауской области"	-	1 541,8
ГУ "ДЧС Мангистауской области МЧС РК"	40,3	890,3
ТОО "Алматыэлектротранс"	126,6	860,3
АО "КРЭК"	451,3	783,6
ГУ "Управление ветеринарии акимата Костанайской области"	-	776,8
Филиал №11 РГП НА ПХВ "Енбек-Оскемен" КУИС МВД РК	37,9	704,8
РГП на ПХВ "Еңбек" УИС КУИС МВД РК	1 354,6	469,6
ГКП на ПХВ "Дворец школьников им. М.Утемисова" акимата г. Астаны	1 537,5	64,0
ГКУ «Жангалинский районный спорт клуб «Jastar»	776,8	0,2
ГУ "Аппарат акима района "Нұра" г. Астаны"	772,5	0,05

Данные портала Государственных закупок

Среди поставщиков отмечается появление новых поставщиков в виде ТОО "Paradise Kazakhstan", ТОО "АЛИ-СК" и ТОО "Прана ЖБИ" и рост у ТОО "Алматинские краски" и ТОО "АР"

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ спроса

Заказчик	Факт 2025, в млн. ₸	Факт 2024, в млн. ₸
ТОО "Paradise Kazakhstan"	-	1 541,8
ТОО "АЛИ-СК"	-	1 313,5
ТОО "Прана ЖБИ"	-	1 262,2
ТОО "Алматинские краски"	413,1	1 173,5
ТОО "АР"	162,2	1 119,5
ТОО "Лакра"	1 512,8	865,1
ТОО "MONARCH PRO"	8,6	794,1
ТОО "Shym Stroy"	-	706,8
ТОО "BIN Group"	936,5	158,4
РГП на ПХВ "Еңбек" УИС КУИС МВД РК	1 037,0	61,0
ТОО "Qaz Damu Construction"	1 423,6	-

Данные портала Государственных закупок

Если вы являетесь поставщиком стройматериалов и хотите принять участие в государственных закупках и получать актуальную аналитику, предлагаю воспользоваться функционалом **Аналитики по поставщикам и заказчикам**.

Рекомендации для бизнеса

Учитывая вышеописанные тенденции рынка стройматериалов, компаниям малого и среднего бизнеса следует скорректировать свои стратегии. Ниже приведены рекомендации по основным сегментам – рознице, дистрибуции и локальному производству:

Розничная торговля: Владельцам специализированных магазинов важно учитывать снижение спроса в мегаполисах и общую стагнацию рынка. Необходимо оптимизировать товарные запасы и ассортимент под новые реалии. В 2024 г. заметно просели продажи металлические строительные материалов, инструментов и сантехники – по этим группам стоит пересмотреть закупки и акцент. Вместо этого имеет смысл расширить предложение категорий, которые демонстрируют устойчивый спрос или рост: например, отопительное,

Обзор рынка стройматериалов Казахстана: Анализ спроса

водопроводное оборудование и утеплители. Кроме того, розничным компаниям стоит активнее работать с клиентами в регионах, где спрос более стабилен, и предлагать дополнительные сервисы (доставка на объект, профессиональные консультации), чтобы стимулировать продажи на фоне ослабления строительной активности. Также предлагается создавать региональную товарную стратегию, так магазины должны учитывать специфику своего региона. К примеру, в быстрорастущих районах (*Астана, Акмолинская обл., города-спутники*) имеет смысл держать повышенные запасы базовых стройматериалов (*цемента, кирпича, арматуры, утеплителя*) – там велика массовая застройка и ремонт. В регионах со спадом стройактивности – делать упор на товары для ремонта и индивидуального строительства (*лакокрасочная продукция, гипсокартон, инструмент для дома*), стимулируя спрос частных клиентов за счет акций и консультаций. Гибко управляя ассортиментом по регионам, розница сможет лучше удовлетворить локальный спрос и не замораживать средства в ненужных товарах. В условиях стабильных или снижающихся цен на многие стройматериалы, розничные продавцы могут привлекать покупателей гибкой ценовой политикой. В 2025 году стоит продолжить практику промо-акций (*например, скидки на сезонные товары – утеплитель осенью, кондиционеры летом; распродажи остатков материалов предыдущих партий*), комплектных предложений (*наборы «ремонт под ключ» со скидкой при покупке всех материалов сразу*) и бонусных программ для постоянных клиентов (*строительных бригад, прорабов*). Это поможет стимулировать спрос даже при невысоких темпах роста рынка.

Оптовая дистрибуция: Крупным поставщикам и оптовым базам следует перенаправить усилия в те регионы, где рынок показывает рост. Данные 2024 года свидетельствуют о перспективности наращивания присутствия в Астане, а также в Алматинской, Акмолинской и Актюбинской областях – именно там оптовый оборот стройматериалов вырос, несмотря на общее снижение доли рынка. Одновременно дистрибуторам важно диверсифицировать ассортимент: включать в товарную линейку востребованные позиции (*например, железобетонные изделия, цемент, теплоизоляцию*), которые компенсируют спад продаж металлоизделий и других стагнирующих сегментов. Гибкая логистика и наличие складских запасов быстрорастущих категорий в нужных регионах позволят удержать и нарастить клиентскую базу. Также рекомендуется диверсифицировать источники поставок, в 2024–2025 гг. произошли изменения в структуре импорта: на рынок активнее вышел Китай. Дистрибуторам стоит оценить новых поставщиков – возможно, закупать часть ассортимента напрямую из КНР, если там лучше цена/качество. Диверсификация снизит риски перебоев и даст рычаги при переговорах о цене. Также рекомендуется продолжить работать над анализом госзаказов и крупных проектов. Государственные стройки в 2025 г. (*школы, медучреждения, инфраструктура*) будут формировать значительный спрос. Также стоит мониторить индустриальные проекты (*модернизации заводов, нефтегазовое строительство*) – для поставок специализированных материалов (*огнеупоры, трубы большого диаметра, крепеж и пр.*).

- **Keywords:** рынок строительных материалов 2024, спад продаж стройматериалы, региональный спрос стройматериалы, тренды стройрынка Казахстан