

Pro-новости рынка мебели

15.04.24-21.04.23

ИКЕА предложила геймерам мебель без игрового дизайна

«Леру Мерлен»: более половины покупателей приобретают товары для дачи онлайн

Компания «Ангстрем» решила запустить франшизу мебельных салонов

2024 RBC Moscow



КРАТКИЕ НОВОСТИ МЕСЯЦА

[IKEA предложила геймерам мебель без игрового дизайна](#)

Все (и потребители, и производители) привыкли к определённому дизайну игровой мебели — дерзкому оформлению с отсылкой к спорткарам и гоночным болидам. Знаменитый шведский бренд решил разрушить этот стереотип и анонсировал линейку игровой мебели Brännboll, которая противоречит уже устоявшемуся «агрессивному геймерскому дизайну». Все 20 предметов мебели (от кресла и стола до систем хранения) имеют мягкие универсальные цвета, плавные формы и более домашний вид.

[Топ-100 онлайн-ритейлеров, кооперация маркетплейса и мебельщиков, статистика «Авито»: новости ретейла](#)

В этот раз наша подборка изобилует аналитической информацией и примерами интересной коллаборации в сфере интернет-торговли.

Мебельщики и DIY в топ-100 интернет-магазинов 2023

А если точнее, крупнейших торговых онлайн-площадок по количеству посещений, заказов и продаж. Соответствующий рейтинг составило исследовательское агентство в сфере электронной коммерции Data Insight.

[Segezha Group расширяет сотрудничество с Турцией](#)

С 17 по 20 апреля в Стамбуле российский лесопромышленный холдинг Segezha Group (MOEX: SGZH) принимает участие в строительной выставке Yapı – Turkeybuild Istanbul 2024.

[Россияне чаще берут в кредит мебель, чем компьютеры](#)

Согласно проведённому в апреле 2024 года исследованию «Почта Банка», россияне всё чаще выбирают POS-кредиты для покупки мебели, а не компьютеров.

[В Карелии создадут центр компетенций по ремонту европейских станков на предприятиях ЛПК](#)

Он, в частности, обеспечит координацию запросов промышленников на изготовление запчастей для техники в рамках программы импортозамещения.

[По итогам 2023 года рынок товаров для дома и ремонта вырос на 12%](#)

К концу 2023 года оборот розничной торговли на рынке строительных и отделочных материалов и товаров для дома вырос на 12% и составил 2,8 трлн рублей, пишет «Ъ» с ссылкой на исследование INFOline. Аналитики отметили, что на росте сказался эффект отложенного спроса.

[«Леруа Мерлен»: более половины покупателей приобретают товары для дачи офлайн](#)

56% покупателей товаров для загородного дома и участка предпочитают совершать покупки в офлайн-магазинах. При этом каждый пятый потребитель выбирает товары онлайн, а покупает в итоге офлайн. 10% опрошенных на этапе выбора обязательно по-

сещают магазины, чтобы увидеть товар вживую. Такие результаты показало исследование рынка товаров для загородного дома и покупательских предпочтений россиян, которое провела компания «Леруа Мерлен».

Компания «Ангстрем» решила запустить франшизу мебельных салонов

«Коммерсант»: компания «Ангстрем» решила запустить франшизу мебельных салонов.

ПОЛНЫЕ НОВОСТИ МЕСЯЦА

ИКЕА предложила геймерам мебель без игрового дизайна

Все (и потребители, и производители) привыкли к определённому дизайну игровой мебели — дерзкому оформлению с отсылкой к спорткарам и гоночным болидам.

Знаменитый шведский бренд решил разрушить этот стереотип и анонсировал линейку игровой мебели Brännboll, которая противоречит уже устоявшемуся «агрессивному геймерскому дизайну». Все 20 предметов мебели (от кресла и стола до систем хранения) имеют мягкие универсальные цвета, плавные формы и более домашний вид.

Создавая эту коллекцию, специалисты ИКЕА вдохновлялись не гоночной тематикой, а инструментарием для фитнеса. При этом авторы не отказались и от своей фирменной скандинавской эстетики, которая делает предметы универсальными и подходящими под любой интерьер.

Также бренд сохранил то, что важно любому геймеру, — эргономику и комфорт, которые позволяют получить максимум удовольствия от игровой сессии. Например, кресло из линейки способно раскладываться в положения для отдыха, кресло-качалка максимально отзывается на любые движения игрока, а у «пончика» для сидения есть подставка для ног.

Гвоздь коллекции — шкаф, который буквально можно превратить в игровую станцию, поместив в отсек системный блок ПК или устроив провода в отдельном проёме, сделав систему кабель-менеджмента. Или трансформировать контейнер для вещей в небольшой столик либо полку для коллекционных предметов или атрибутики.

Целью авторов было сделать так, чтобы геймерская обстановка не нарушала общий уют в доме, а дополняла его.

Старт продаж планируется в сентябре этого года.

Источник: <https://www.retail.ru/news/vseinstrumenty-ru-planiruet-otkryt-300-magazinov-v-2024-godu-1-marta-2024-238226/>

Топ-100 онлайн-ритейлеров, кооперация маркетплейса и мебельщиков, статистика «Авито»: новости ретейла

В этот раз наша подборка изобилует аналитической информацией и примерами интересной коллаборации в сфере интернет-торговли.

Мебельщики и DIY в топ-100 интернет-магазинов 2023

А если точнее, крупнейших торговых онлайн-площадок по количеству посещений, заказов и продаж. Соответствующий рейтинг составило исследовательское агентство в сфере электронной коммерции Data Insight.

Первые четыре места ожидаемо занимают основные федеральные платформы: Wildberries, Ozon, «Яндекс.Маркет» и «Мегамаркет». Этот результат лишний раз подтверждает, что многим мебельщикам стоит серьёзно присмотреться к этим площадкам для реализации своих продуктов.

Далее следуют DIY и мебельные сети с разным отрывом. «ВсеИнструменты» заняли 7-е место, «Петрович» на 16-м, «Леруа Мерлен» — на 18-м. 34-ю строчку в рейтинге занял портал бренда Hoff, на 54-м месте расположился Divan.ru, на 59-м — Askona.

«Первый мебельный» (pt.ru) оказался на 81-й позиции, а завещающим мебельным интернет-магазином в списке стал «Нонтон» с 96-м местом.

Divan.ru вышел на платформу «Мегамаркет»

Как мы уже писали выше, реализация мебели через маркетплейсы растёт. Согласно рейтингу Data Insight, самый большой рост продаж в 2023 году произошёл именно на «Мегамаркете» (+417%). Если говорить именно о мебели, то спрос на товары из этой категории вырос в три раза по сравнению с 2022 годом. А в первые три месяца 2024 года — на 66% по сравнению с тем же периодом 2023 года, уточнил директор направления «DIY, авто, товары для дома» «Мегамаркета» Илья Прокофьев.

Вероятно, поэтому выбор Divan.ru выпал на эту платформу. Теперь бренд реализует на площадке «Мегамаркета» не только диваны и матрасы, но и корпусную мебель и матрасы, в частности, из своих дизайнерских коллекций.

Сотрудничество компании закрепили повышенным кэшбеком, скидками/акциями и возможностью оплаты бонусами «СберСпасибо» для покупателей. Доставка будет работать по схеме DBS («Доставка от продавца») от Ленинградской до Новосибирской областей.

«Авито»: мебель мягкую и для сна чаще всего покупали с рук

Несмотря на постоянный рост числа новых товаров на платформе (более 80% на январь 2024-го) и на запуск спецраздела «Авито Молл», всё ещё значительный процент ищет на этом классифайде бюджетное б/у. Это относится и к мебели.

И по данным платформы, на начало этого года больше всего покупали именно «бэушную» мебель для сидения и сна — кровати, диваны и кресла. В сумме они составили четвертую часть (26%) от всех покупок бывших в употреблении предметов интерьера.

Цены варьировались от 8,7 тыс. до 6,8 тыс. рублей в зависимости от вида мебели.

На второй позиции — б/у мебель для хранения с долей в 20% с ценовой разбежкой от 6,3 тыс. до 3,2 тыс. рублей.

Далее следуют стулья (15% и средняя стоимость 3,9 тыс. рублей) и предметы интерьера (7% от продаж б/у).

Источник: <https://industrymebel.ru/inform/top-100-onlajn-retejlerov-kooperacziya-marketplejsa-i-mebelshhikov-statistika-avito-novosti-retejla/>

Segezha Group расширяет сотрудничество с Турцией

С 17 по 20 апреля в Стамбуле российский лесопромышленный холдинг Segezha Group (MOEX: SGZH) принимает участие в строительной выставке Yapı – Turkeybuild Istanbul 2024.

Yapı входит в пятерку крупнейших строительных выставок мира: ожидается более 55 тысяч посетителей, в том числе представители 10 тысяч строительных компаний из 70 стран мира. Организаторы рассчитывают, что на площадке будут заключены контракты на сумму около 700 млн евро.

Segezha Group и входящий в её структуру Сокольский ДОК представляют всю линейку своей продукции: образцы крафт-бумаги, пиломатериалов, фанеры и клееных деревянных конструкций. В центре внимания – продажи высокосортной березовой фанеры, широко используемой в строительной отрасли, автомобильной промышленности, кораблестроении, при производстве пассажирского железнодорожного транспорта. Турецкие девелоперы проявляют повышенный интерес к клееной балке и CLT-панелям из хвойной древесины: их рассматривают для использования в многоэтажном деревянном домостроении, индивидуальном жилищном строительстве, а также при комплексной застройке территорий и возведении объектов социальной инфраструктуры. Исключительные свойства CLT позволяют уверенно строить в сложных

ландшафтах, на рекреационных и водоохранных территориях с минимальной нагрузкой на природу.

Вся продукция Segezha Group – углероддепонирующая: эксперты ООН доказали, что в сравнении с домом из обычных материалов (кирпич, бетон, сталь), «эко-бонус» конструкции из CLT составляет порядка 500 кг задепонированного CO₂ на 1 кв. м.

- Турция – наш торговый партнер по целому ряду товарных позиций, в том числе по пиломатериалам. Одновременно здесь растут продажи наших клееных деревянных конструкций и монолитных CLT-панелей. Они идут на ИЖС, возведение рекреационных комплексов, гостиниц, кафе, ресторанов. В Турции – весьма протяженная линия морского побережья в мягком климате, масса объектов в непосредственной близости к морской воде. Для таких строений отлично подходит наша премиальная продукция из лиственницы. Ее высокая плотность выдерживает агрессивную морскую среду – из нее делают отличные пристани, набережные. Повышенная износостойкость также выступает в качестве очевидного преимущества при производстве полов и паркета, уличных террас и настилов из лиственницы. Мы фокусируемся на экспорте продукции глубокой переработки древесины, поэтому следующие после обычного пиломатериала переделы представляют для нас объективно больший интерес, поскольку их маржинальность выше. В Стамбуле мы проведем целый ряд встреч с представителями турецкого бизнеса и надеемся укрепить имеющиеся связи и заключить новые контракты, в первую очередь по продукции высоких переделов, - рассказал Дмитрий Береснев, вице-президент по коммерческой деятельности ПАО «Сегежа Групп».

Источник:

<https://vo.plus.rbc.ru/pressrelease/6620cb8f7a8aa92a9fe275f4?ysclid=lv8fi7ssp4375258661>

Россияне чаще берут в кредит мебель, чем компьютеры

Согласно проведенному в апреле 2024 года исследованию «Почта Банка», россияне всё чаще выбирают POS-кредиты для покупки мебели, а не компьютеров.

«Газета.Ру» со ссылкой на исследование [сообщает](#), что в период с января по март 2024 года расходы покупателей на мебель увеличились на 26%, достигнув 1,8 млрд рублей, в то время как на компьютерную технику за этот же период россияне потратили 1,4 млрд рублей.

В исследовании отмечено, что мебель вошла в топ-3 наиболее популярных покупок с использованием POS-кредитов. На первом месте остаются смартфоны — 31%, вторую строчку заняла бытовая техника — 29%, а мебель опередила компьютеры и вырвалась на третью позицию — 14%. На долю компьютерной техники пришлось 12%.

Согласно данным «Почта Банка», чаще всего POS-кредиты оформляют жители Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга, Краснодарского края и Свердловской области. При этом 58% всех клиентов, оформляющих кредиты, составляют женщины.

Эксперты отмечают, что спрос на кредиты сохраняется на высоком уровне, несмотря на ключевую ставку в 16%. Рост цен и уход некоторых брендов стимулируют жителей России покупать мебель и технику в кредит. При этом доля таких операций в онлайн-магазинах достигает 20%.

Источник: <https://industrymebel.ru/inform/ikea-predlozhila-gejmeram-mebel-bez-igrovogo-dizajna/>

В Карелии создадут центр компетенций по ремонту европейских станков на предприятиях ЛПК

Он, в частности, обеспечит координацию запросов промышленников на изготовление запчастей для техники в рамках программы импортозамещения.

Минпромторг Карелии в условиях санкций инициировал создание центра компетенций, в котором займется организацией ремонта европейского оборудования для лесопромышленного комплекса на базе российских предприятий. Об этом сообщил журналистам министр промышленности и торговли региона Денис Гурков.

"В большинстве случаев в республике мы работаем на импортном европейском оборудовании. Соответственно, нам пути по покупке запчастей на сегодня закрыты, и то оборудование, которое сейчас работает и ремонтируется, чаще всего запчасти приобретаются обходными путями, и это занимает в три-четыре раза больше времени, чем было до этого. Мы выступили с предложением создать некий центр компетенций с организацией производства именно в Республике Карелия, который будет обеспечивать замещение импортных запчастей нашими российскими", - сообщил министр.

По словам Гуркова, центр обеспечит координацию запросов промышленников на изготовление запасных частей для лесозаготовительной и деревообрабатывающей техники в рамках программы импортозамещения.

Министр также отметил, что инициатива по созданию центра компетенций получила поддержку главы Карелии Артура Парфенчикова. Как отметил Гурков, в ближайшее время необходимо решить вопросы поиска производственной площадки, покупки станков, другого оборудования

Источник: <https://tass.ru/ekonomika/20518623>

По итогам 2023 года рынок товаров для дома и ремонта вырос на 12%

К концу 2023 года оборот розничной торговли на рынке строительных и отделочных материалов и товаров для дома вырос на 12% и составил 2,8 трлн рублей, пишет «Ъ» с ссылкой на исследование INFOline. Аналитики отметили, что на росте сказался эффект отложенного спроса.

В топ-10 ритейлеров, выручка которых в 2023 году выросла на 11,2%, вошли «ВсеИнструменты», «Петрович», «Строительный Двор», «Сатурн», «Бауцентр», «Максидом», OBI и «Мегастрой». Лидером рейтинга стала компания «Леруа Мерлен». Суммарно перечисленные ритейлеры в прошлом году заработали 1,05 млрд руб. Кроме того, к концу 2023 года в РФ значительно выросли показатели онлайн-продаж в DIY-категории. На интернет-рынке товаров для дома и ремонта они выросли в 2,4 раза, до 276 млрд руб. Доля традиционных DIY-сетей в онлайн-продажах составила 43,3%, маркетплейсы нарастили свою долю продаж в этом сегменте до 41,9%, Аналитики также отметили, что в основном роста показателей удалось добиться за счет активизации инфляционных процессов, увеличения объемов ввода индивидуального и многоквартирного жилья, а также приобретения товаров, отложенных в 2022 году.

Источник: <https://www.retail.ru/news/po-itogam-2023-goda-rynok-tovarov-dlya-doma-i-remonta-vyros-na-12-12-aprelya-2024-239748/>

«Леруа Мерлен»: более половины покупателей приобретают товары для дачи офлайн

56% покупателей товаров для загородного дома и участка предпочитают совершать покупки в офлайн-магазинах. При этом каждый пятый потребитель выбирает товары

онлайн, а покупает в итоге офлайн. 10% опрошенных на этапе выбора обязательно посещают магазины, чтобы увидеть товар вживую. Такие результаты показало исследование рынка товаров для загородного дома и покупательских предпочтений россиян, которое провела компания «Леруа Мерлен».

По данным исследования, самым популярным предметом на загородном участке стал мангал (барбекю, гриль, тандыр) — он есть у 69% опрошенных россиян. 58% участников опроса имеют на дачном участке садовую мебель, 48% — парник или теплицу, 44% — садовые качели, 35% — беседку или шатер. Каждый третий предпочитает отдыхать в бассейне, на шезлонге и под садовыми зонтиками, а каждый четвертый — заниматься на даче спортом и активным отдыхом на свежем воздухе. Треть опрошенных любит украшать сад декоративными фигурками, а 36% занимаются огородом. Покупать офлайн россияне предпочитают в первую очередь мангалы (67%), мебель (57%) и качели (54%). А вот бассейны чаще заказывают через интернет, предварительно изучив отзывы и рейтинги (55% покупателей). На поиск дачных товаров у покупателей уходит в среднем несколько недель. Вопреки ожиданиям, дольше всего россияне приобретают садовую мебель и грили: на их выбор и покупку уходит до 2–3 месяцев. А быстрее всего покупают качели и бассейны, потратив на это от 2 недель до 1 месяца. «Офлайн-канал по-прежнему остается приоритетным при выборе товаров для сада и загородного дома. Магазин — важная точка контакта с покупателем, потому что дает возможность выстроиться с ним прямую коммуникацию и живое общение. Покупатель может оценить, как выглядит товар, проверить его в эксплуатации, получить консультацию продавца и сразу на месте принять решение о покупке. Таким образом, несмотря на бурное развитие онлайн-торговли, офлайн-магазины в ближайшее время сохранят свое лидерство в сегменте товаров для дома и сада», — отметила Екатерина Жмурова, руководитель отдела изучения покупательского поведения и аналитики рынка. Согласно результатам исследования компании «Леруа Мерлен», большинство россиян обустраивают загородный дом и участок постепенно: только 18% респондентов отметили, что покупают садовую мебель сразу после строительства дома, а каждый второй покупает ее для недвижимости старше 8 лет. За вдохновением опрошенные чаще всего обращаются к видеозаписям (45%) и сайтам с идеями дизайна (21%), а также к социальным сетям (19%), телепрограммам (17%) и журналам (15%). Более половины респондентов (51%) перед покупкой советуются с родственниками и знакомыми. Главным фактором выбора всех товаров для загородного дома является цена. За последний год аксессуары и мебель для отдыха в саду чаще всего покупали из наиболее бюджетной ценовой категории. Спрос на более дорогие товары был отмечен в категориях садовых качелей и бассейнов. Выбирая садовую мебель, россияне обращают внимание на материалы, дизайн и мобильность: людям важно, чтобы ее можно было переместить по участку, компактно сложить, удобно занести в дом на хранение. Качели должны быть удобными и уютными, а бассейн — оптимально вписываться в размер участка. На протяжении последних лет интерес россиян к загородной жизни и спрос на товары для сада стремительно растет. Во многом он стимулируется набирающим обороты трендом на развитие ИЖС. По данным всероссийского опроса населения Росиндекс, в последние годы наблюдается устойчивый рост проживания в домах: в 1 квартале 2020 года таких домохозяйств было 11% в РФ, а в 1 квартале 2023 — уже 15%. По данным ФОМ, сегодня 40% россиян используют загородный участок для отдыха и получения удовольствия от общения с природой. В 2015 таких было только 27%. Таким образом, собственный дом или дача становятся желанными объектами для отдыха и вложений, причем многие предпочитают не покупать готовый дом, а построить новый. В опросе приняли участие более 1000 респондентов в возрасте от 18 до 65 лет из разных регионов страны.

Источник: <https://www.retail.ru/news/lerua-merlen-bole-ploviny-pokupateley-priobretayut-tovary-dlya-dachi-oflayn-10-aprelya-2024-239680/>

Компания «Ангстрем» решила запустить франшизу мебельных салонов

«Коммерсант»: компания «Ангстрем» решила запустить франшизу мебельных салонов.

Производитель мебели «Ангстрем» начал продавать франшизу мебельных салонов для расширения присутствия на рынке, написала газета «Коммерсант».

В статье указывается, что «Ангстрем» предлагает потенциальным партнерам формат «стандарт» площадью салона 150 квадратных метров. Инвестиции в открытие одного объекта оцениваются в 3,55 миллионов рублей, включая паушальный взнос в 360 тысяч рублей.

Источник: <https://realty.ria.ru/20240409/angstrem-1938796551.html>

РБК Исследования рынков с 2001 года специализируется на проведении маркетинговых исследований.

Основные отрасли

- Логистика
- Рестораны
- Обувной ретейл
- Одёжный ретейл
- Рынок частной медицины
- Рынок мебели
- Рынок DIY
- E-commerce



Ежемесячные дайджесты РБК Исследований

Pro-новости ресторанного бизнеса. Январь 2024

Трафик ресторанов Москвы и Санкт-Петербурга вырос благодаря туристам

Кафе и рестораны могут включить в программу развития внутреннего туризма

Аркадий Новиков представил новый ресторанный проект

В 2023 году рынок кофе навалом превысил 100 млрд рублей

Жерар Депардьё планирует открыть жерарно в Новосибирске

Выпуск: 4

РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Pro-новости Интернет-торговли. Январь 2024

Онлайн-торговля обеспечила СДЭК значительный прирост выручки в 2023 году

«СберМаркет» посчитал индекс продуктов для повышения работоспособности

«Соттисес» в 2023 в мире: распродажи, доставка, влияние клиентов

Крупнейшие маркетплейсы создадут свою ассоциацию

Выпуск: 1

РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

[Pro-новости ресторанного бизнеса. Январь 2024](#)

[Pro-новости ресторанного бизнеса. Февраль 2024](#)

[Pro-новости рынка интернет-торговли. Январь 2024](#)

[Pro-новости рынка интернет-торговли. Февраль 2024](#)

Еженедельные дайджесты РБК Исследований

Pro-новости продуктового ретейла в новой экономической реальности (05.02.24-11.02.24)

Выпуск: 259

Сильнее всего за год подорожали курица, яйца и рис

Российским производителям упаковки удалось локализовать производство

«ВкусВилл»: чему отдадут предпочтение покупатели в 2024 году?

Индия начала поставлять бананы в Россию

2024, РБК Москва

РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

Pro-новости fashion-ритейла в новой экономической реальности (12.02.24-18.02.24)

Выпуск: 256

Latoda начнет открывать кафе в офлайн-магазинах Latoda Sport

На северо-востоке Москвы осенью откроется новый ТЦ

Онлайн-ритейлер Wildberries сосредоточился на развитии направления кибербезопасности

ТЦ «Пассажи» может быть продан за 88 млрд

2024, РБК Москва

РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

[Pro-новости продуктового ретейла в новой экономической реальности \(19.02.24-25.02.24\)](#)

[Pro-новости fashion-ритейла в новой экономической реальности \(19.02.24-25.02.24\)](#)

Если кроме **готовых** Исследований РБК, Вас также интересуют проекты на заказ, запросить бриф на подготовку индивидуального исследования можно по адресу marketing@rbc.ru