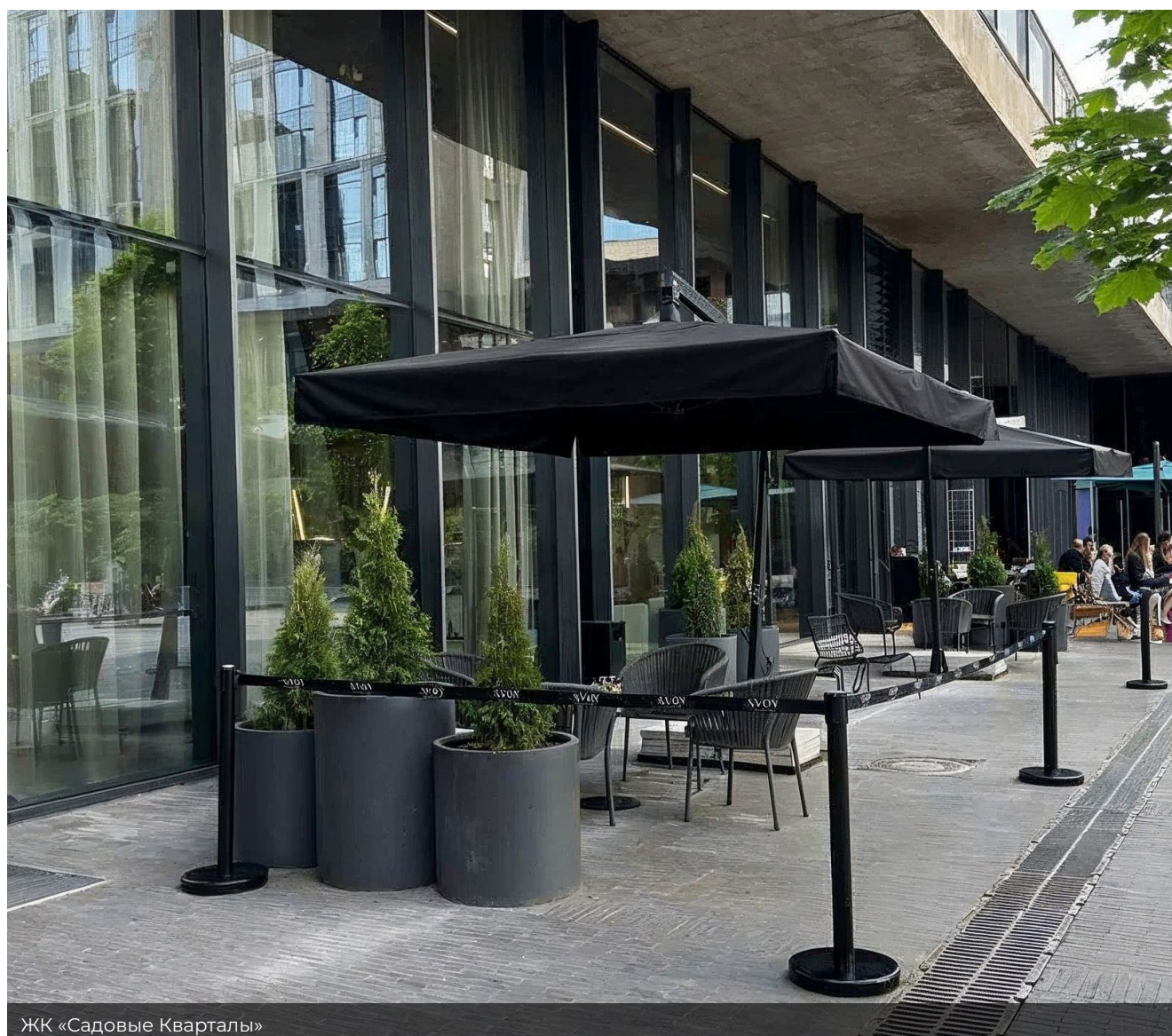


РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РЕТЕЙЛА В ЖК ЭЛИТНОГО СЕГМЕНТА МОСКВЫ ЗА 10 ЛЕТ (2016–2026 гг.)

I полугодие 2026 г.



ЖК «Садовые Кварталы»



Ирина Козина
Директор направления
стрит-ритейла NF GROUP

«Доля торговых площадей в элитном жилом комплексе определяется прежде всего его местоположением. В целом средняя доля ритейла в составе элитных ЖК составляет 8%, однако есть примеры, где эта доля существенно выше. Так, в крупном комплексном проекте доля ритейла за счет масштаба самого проекта может составлять 13–15%, а в небольшом доме, расположенном на одном из ключевых торговых коридорах, достигать 35%. В соответствии с текущими запросами резидентов наиболее востребованными функциями выступают спорт, общественное питание и дополнительное образование: в элитных проектах они занимают 58% площадей инфраструктурного ритейла. Спрос на торговые помещения в ЖК со стороны инвесторов определяется уровнем доходности: в среднем инфраструктурный ритейл окупается за 11 лет при средней ставке капитализации на уровне 8,9%».



Основные тренды и выводы

- › **Доля ритейла в элитных жилых комплексах стабильна.** По итогам I пол. 2026 г. коммерческие площади занимают 8% общей площади ЖК элитного сегмента. За последние 10 лет показатель не выходил за пределы диапазона 7–10%. Коммерческая инфраструктура предусмотрена в 87% проектов, введенных в 2016–2026 гг.; совокупный объем коммерческих площадей в них составляет 126 тыс. м². Проекты без коммерческой инфраструктуры немногочисленны, однако не случайны: отсутствие ритейла в элитном сегменте – это продуктовое решение, обоснованное концепцией проекта.
- › **Скорость заполнения инфраструктурного ритейла зависит от возраста ЖК.** В первые два года после ввода ЖК в эксплуатацию свободными остаются 79% площадей ритейла. У объектов старше двух лет средний уровень вакантности составляет 17–18%, при этом более половины из них заполнены полностью.
- › **Ядро операторов инфраструктурного ритейла в элитных ЖК формируют спорт, общественное питание и, в зависимости от типа объекта, дополнительное образование или фешен.** Состав и концентрация ядра зависят от формата: в крупных комплексных ЖК три ведущих профиля занимают 70% площадей, тогда как в ЖК на ключевых торговых коридорах структура торговых операторов заметно дробнее – лидирующие категории в сумме занимают 58%.



ЖК «Лаки»

Доля ретейла в ЖК элитного сегмента

Коммерческие площади стали неотъемлемой частью современного предложения жилой недвижимости в Москве. За период с 2016 по 2026 г. в Москве введено 108 элитных жилых комплексов совокупной полезной площадью 1,7 млн м², из которых:

- › 92 жилых комплекса элитного сегмента имеют коммерческую инфраструктуру. По данным объектам далее представлен анализ структуры предложения, заполняемости, состава операторов и коммерческих условий;
- › 14 объектов, в которых коммерческая инфраструктура не предусмотрена. Это камерные клубные дома (например, Cameo, Brodsky, Chekhov) и объекты реконструкции («Гоголевский, 12», Depre Loft), где размещение ретейла ограничено параметрами здания и/или охранным статусом;
- › 2 объекта относятся к категории МФК (Victory Park Residences и SkyView), где торговая функция формирует центр притя-

жения городского масштаба, а инфраструктурный ретейл встроен в нее точно (исключены из анализа).

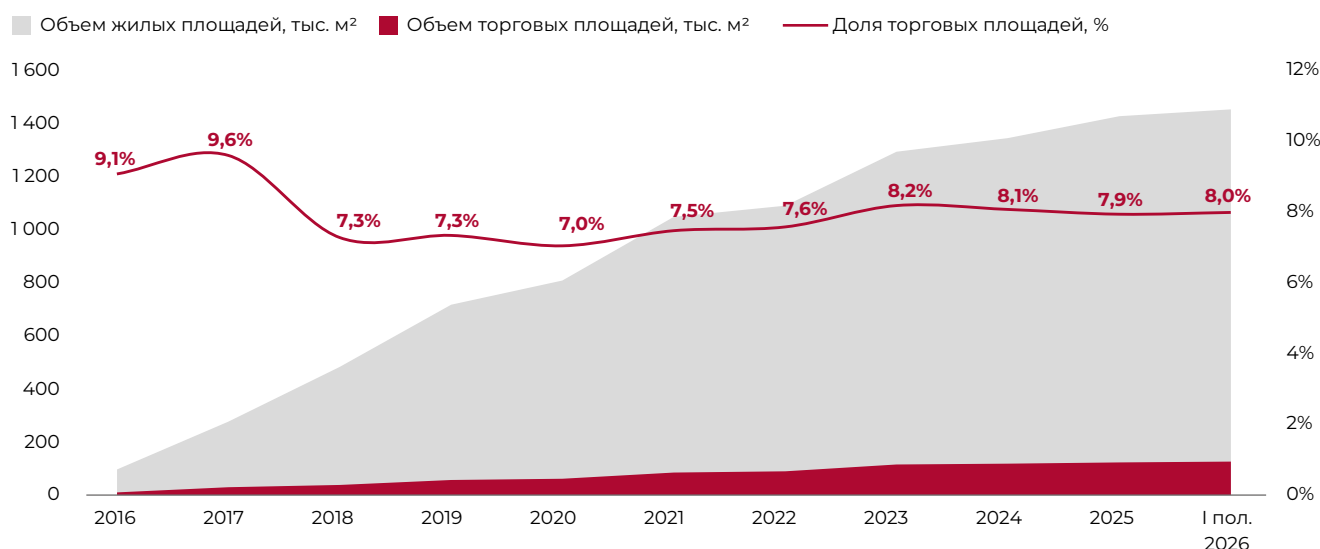
Динамика объема коммерческих площадей повторяет цикл ввода ЖК. Наиболее заметные приросты ретейла обеспечили отдельные крупные проекты: в 2021 г. объем вырос сразу на 23,3 тыс. м² (в том числе за счет 2-го квартала «Садовых Кварталов»), в 2023 г. – на 25,8 тыс. м² (Lucky, Roza Rossa, «Золотой-2»). Следует отметить, что данный показатель очень волатилен в зависимости от локации и размера объекта:

- › **Инфраструктурный ретейл в составе крупных комплексов жилой застройки – 13 ЖК.** Примерами здесь являются «Вишневый сад», «Снегири Эко», «Река». Средневзвешенное значение доли ретейла по данной выборке – 9,2%, при отдельных пиковых значениях в 13–15% (Lucky, RedSide, «Садовые Кварталы»). Помимо магазинов и сервисов, для крупных комплексов также характерно

размещение центров детского дополнительного образования в качестве инфраструктурного ретейла.

- › **Стрит-ретейл в отдельных ЖК, расположенных на ключевых торговых коридорах – 19 объектов.** Примерами выступают ЖК Roza Rossa, Mon Cher, Artisan, La Rue, St. Nickolas, для которых доля торговых площадей находится в диапазоне 16–34%. Высокий уровень показателя объясняется расположением объектов в центре города, что обуславливает низкие и средние параметры этажности ЖК.
- › **Инфраструктурный ретейл в отдельных ЖК, расположенных вне ключевых коридоров – 60 объектов.** Среди примеров – такие объекты, как «Реномэ», «Симфония набережных», «Золотой-1», «Золотой-2», «Лаврушинский», «Клубный дом на Котельнической», «Поклонная 9», Savvin River Residence и т. д. при среднем уровне доли торговых площадей 6%.

Динамика среднерыночной доли площадей инфраструктурного ретейла в элитных новостройках Москвы, I пол. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура предложения

В структуре предложения основной объем по количеству лотов приходится на помещения 50–100 м² (29%) и 101–200 м² (34%), занимаемые традиционными торговыми профилями для инфраструктурного ритейла: это продуктовые магазины, медицинские услуги, салоны красоты, пункты выдачи заказов и товары для дома. Более крупные торговые площади представлены реже: 16% занимают блоки 201–300 м². Такие площади пользуются спросом для размещения точек общественного питания, товаров и услуг для животных, галерей современного искусства. Доля помещений более 300 м² составляет суммарно 15%. Спрос на такие блоки формируют фитнес-центры, центры дополнительного образования, магазины автотоваров.

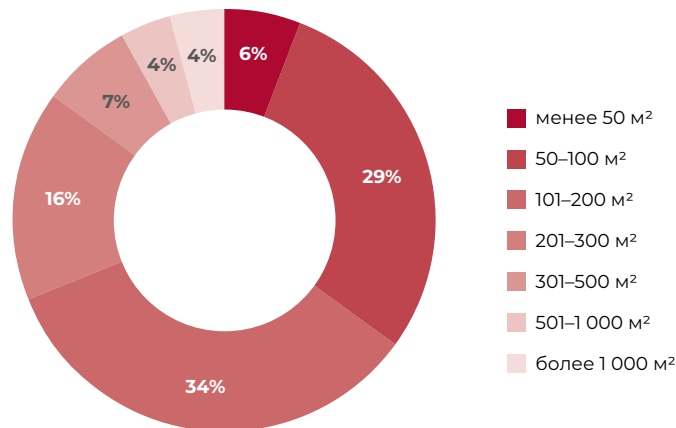
Заполняемость

По итогам I пол. 2026 г. среднерыночный уровень вакантности коммерческих площадей в ЖК составляет 21%. По сравнению с 2024 г. отмечается снижение показателя на 4 п. п.

В целом заполняемость торговых площадей в составе жилых комплексов традиционно зависит от сроков ввода объекта в эксплуатацию:

- › В первые два года после ввода здания в эксплуатацию вакантными остаются в среднем 79% коммерческих площадей. К таким объектам, введенным в эксплуатацию в 2025–2026 гг., в которых структура операторов только формируется, относятся «Космо 4/22», Forum, «Саввинская, 27».
- › По объектам, введенным более двух лет назад, по итогам I пол. 2026 г. вакантность составляет 17–18%. При этом более половины из них заполнены практи-

Структура коммерческих помещений по площади, % от количества лотов, I пол. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Заполняемость коммерческих площадей в ЖК в зависимости от сроков ввода, I пол. 2026 г.

■ Заполнено, I пол. 2026 г. ■ Вакантно, I пол. 2026 г.

В среднем



Более 3 лет



2–3 года



Менее 2 лет



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

чески полностью (вакантность менее 10%). Среди крупнейших по торговой площади ЖК – 3-й квартал «Садовых Кварталов»,

«Поклонная 9», Stella Di Mosca Hotel & Residences, «Снегири Эко», «Вишневый сад» 1-я и 2-я очереди, RedSide.

Структура операторов коммерческих площадей в жилых комплексах элитного сегмента Москвы по профилю деятельности

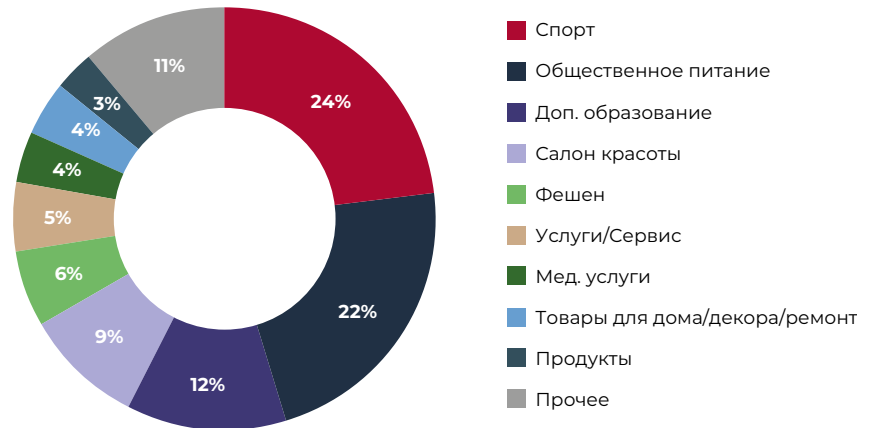
В среднем по рынку ключевыми арендаторами по профилю торговой инфраструктуры в жилых комплексах по итогам I пол. 2026 г. являются фитнес-центры (24%), заведения общественного питания (22%), организации дополнительного образования (12%).

Три лидирующих профиля в совокупности занимают 58% площадей инфраструктурного ритейла жилых комплексов. Оставшийся объем распределен между широким кругом операторов: салоны красоты (9%), фешен (6%), услуги и сервисные центры (5%), медицинские учреждения и товары для дома (по 4%), продуктовые магазины (3%). На прочие профили – культуру, товары и услуги для животных и для автомобилей, бытовые услуги, косметику и парфюмерию, финансы, аптеки, цветы и подарки, пункты выдачи заказов – приходится суммарно 11%.

По сравнению с 2024 г. в 2026 г. структура операторов коммерческих площадей в ЖК изменилась, корректировки находятся в пределах 6 п. п.:

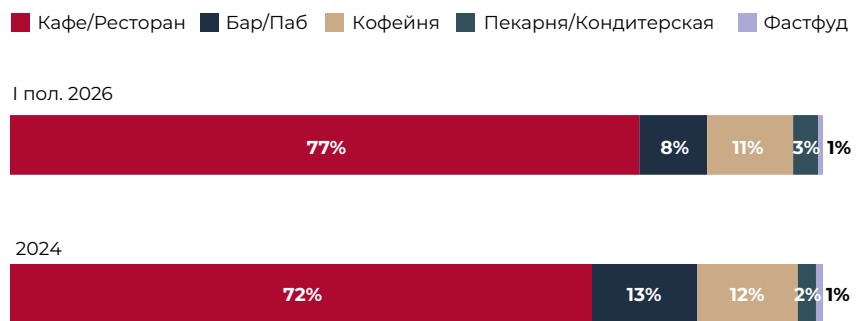
› **Спорт:** остается лидером. По итогам I пол. 2026 г. этот сегмент занял долю 23%. В данном сегменте широко представлены сетевые операторы, такие как Crocus Fitness и World Class. Также в предложении инфраструктурного ритейла ЖК элитного сегмента распространены закрытые фитнес-комплексы, включающие бассейн и спа, например в ЖК «Лаврушинский», «Софийский», Turgenev, «Золотой-1» и других. По сравнению с 2024 г. (29%) доля площадей фитнес-клубов сократилась на 6 п. п. Такая динамика обусловлена более интенсивным открытием операторов других торговых профилей.

Структура арендаторов торговых помещений в ЖК по профилю деятельности, I пол. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Структура заведений общественного питания в составе ЖК



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

› **Общественное питание:** вторая по объему категория торговых операторов в ЖК, которая с 2024 г. по I пол. 2026 г. показала прирост с 19 до 22%. Сегмент общественного питания сформирован преимущественно классическими кафе и ресторанами, занимающими 77% в структуре заведений на I пол. 2026 г. На кофейни приходится 11%, на бары и пабы – 8%, а пекарни и кондитерские занимают 3%. В динамике за 2024–2026 гг. кафе и рестораны вытесняют прочие

форматы общественного питания, показав прирост на 5,8 п. п. (с 71,6% в 2024 г. до 77,4% в I пол. 2026 г.).

› **Среди прочих категорий** произошел незначительный прирост доли салонов красоты (+2 п. п.) и фешен (+1 п. п.). Также сократилась доля продуктовых операторов (–1,3 п. п.); представленность остальных профилей – медицинских услуг, товаров для дома, культуры, автотоваров – существенно не изменилась.

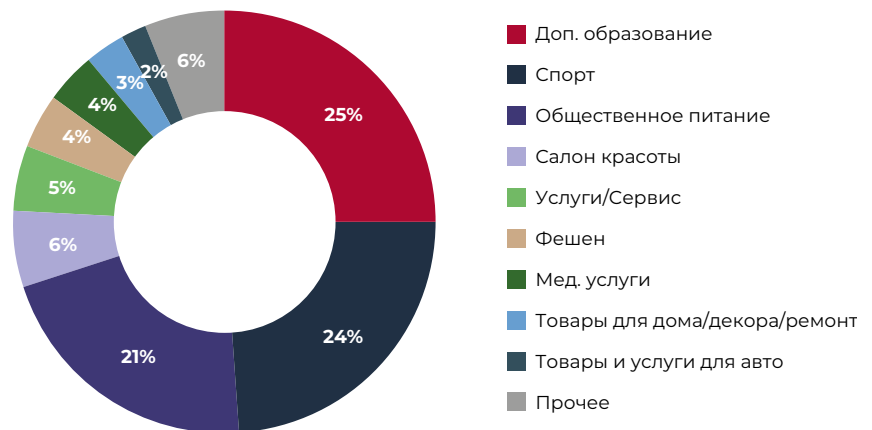
Структура арендаторов коммерческих площадей в элитных жилых комплексах, состоящих из нескольких корпусов

Отдельного внимания заслуживает инфраструктурный ритейл в крупных жилых комплексах, состоящих из нескольких корпусов. Такие объекты формируют полноценную среду для проведения досуга, закрытия ежедневных потребностей резидентов, а также являются самостоятельными городскими центрами притяжения. Примерами служат ЖК Lucky, «Садовые Кварталы», RedSide.

В сегменте инфраструктурного ритейла лидером по доле занимаемых площадей выступает дополнительное образование – 25%, за ним следуют спорт (24%) и общественное питание (21%).

Концентрация профилей в многокорпусных комплексах заметно выше, чем в среднем по рынку: три лидирующие категории занимают 70% площадей (против 58% в целом по сегменту). Это следствие более прицельной работы девелопера с составом арендаторов: структура предложения коммерческих помещений формируется вокруг нескольких якорных функций. Наиболее выраженная особенность формата – доля дополнительного образования, которая в 2 раза превышает среднерыночную (25% против 12%). Крупные комплексы принимают на себя нагрузку, кото-

Структура арендаторов коммерческих площадей в элитных ЖК, состоящих из нескольких корпусов, по профилю деятельности, I пол. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

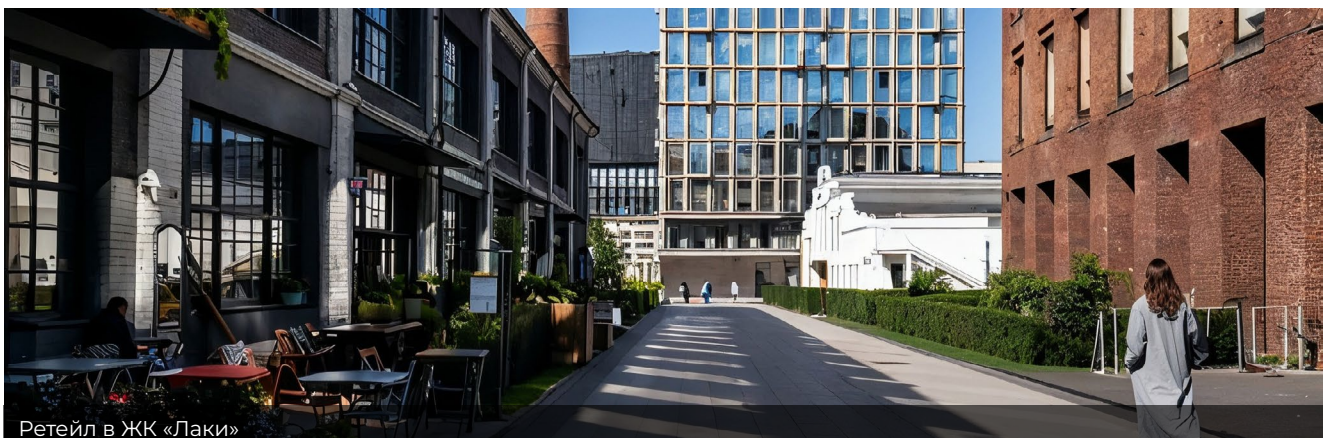
рую в иных условиях несла бы районная социальная инфраструктура, например «Бексли» в ЖК RedSide или La Berezka в ЖК Lucky.

В категории спорта абсолютным лидером выступает сеть World Class: ее точки, расположенные в «Садовых Кварталах», «Вишневом саду» и RedSide, занимают совокупную площадь в 9 тыс. м².

Внутри категории общественного питания рестораны и кафе занимают 80% площади, кофейни – 12%, а пекарни и бары только по 4%.

Популярностью пользуются сетевые форматы: бренды «Кофемания» и M2 Organic Club одновременно присутствуют в нескольких объектах. Кроме того, данный тип ЖК выделяется на фоне других семейным форматом общепита, например Little Kids Play Café в RedSide.

Оставшиеся 30% распределены между салонами красоты (6%), услугами и сервисом (5%), фешен (4%), медицинскими услугами (4%), товарами для дома (3%), товарами и услугами для автомобилей (2%) и прочими категориями (6%).



Ритейл в ЖК «Лаки»

Структура операторов ретейла в составе отдельно стоящих ЖК элитного сегмента, расположенных на ключевых торговых коридорах

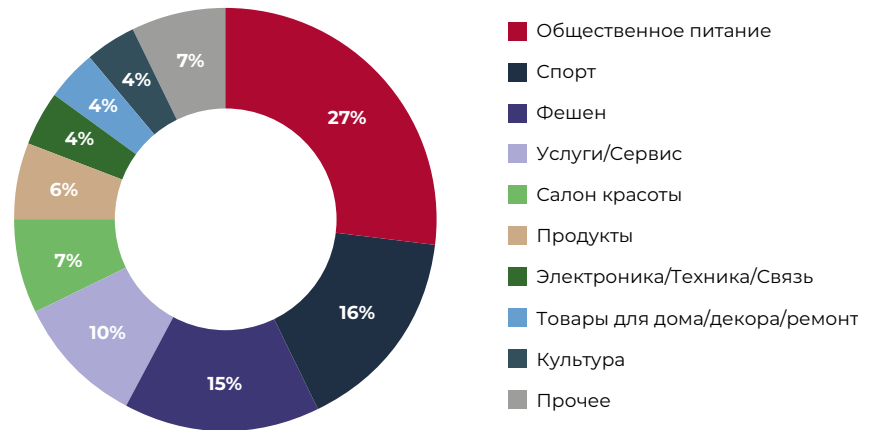
Структура операторов отдельно стоящих жилых зданий, расположенных на основных торговых коридорах Москвы, отличается от структуры операторов, характерной для комплексов жилой застройки. Стрит-ритейл в составе таких ЖК представляет собой формат, одновременно направленный на повседневный спрос резидентов жилого комплекса и внешний спрос пешеходных потоков. В связи с этим структура арендаторов стрит-ритейла в составе элитных жилых комплексов в Москве отличается от усредненной по рынку структуры инфраструктурно-ритейла ЖК. Лидером в составе арендаторов выступает общественное питание (27%), за ним следуют спорт (16%) и фешен (15%).

Общественное питание в стрит-ритейле в элитных ЖК смещено к классическим форматам ключевых торговых коридоров: кафе и рестораны занимают 71% категории, тогда как бары и пабы – 13%, кофейни – 9%, пекарни и кондитерские – 5%, а фастфуд – 2%. Структура отражает специфику упомянутого выше формата: заведение на первом этаже жилого дома в центре одновременно обслуживает и резидентов, и внешний пешеходный поток.

Среди известных заведений на первых этажах ЖК – рестораны «Техникум» в ЖК «Советник», Il Ristorante в Stella Di Mosca и L'Atelier в La Rue, а также кафе Angel Cakes Patriki в «Баксте» и кофейня «Формат» в ЖК «Малая Ордынка, 19».

В спортивной категории встречаются как крупные сетевые фитнес-центры (например, Crocus Fitness сразу в нескольких объектах), так и авторские проекты от самих ЖК («На Тишинке» в ЖК «Дом на Тишинке»). Не менее популярны и небольшие студии йоги и пилате-

Структура арендаторов коммерческих площадей в составе элитных ЖК Москвы по профилю деятельности, I пол. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



Ресторан «Горыныч» в ЖК «Лаки»

са: In Feels в «Жизнь на Плющихе», Form в «Резиденции Монэ», Holu yoga & café в «Малой Ордынке, 19».

Фешен – третий по величине профиль стрит-ритейла в составе отдельно стоящих объектов. При этом категория практически не представлена в инфраструктурном формате крупных жилых ком-

плексов. Среди примеров можно привести как элитные бренды, такие как ювелирный дом Harry Winston в «Столешников, 7» или «Меха Екатерины» в «Советнике», так и локальные авторские шоу-румы: Hotchkis Jewelry в «Малая Ордынка, 19», Yuliawave в «Баксте», Rudy Eye в La Rue.

Ротация

Отмечается выраженная положительная динамика открытий по сравнению с закрытиями в составе коммерческой инфраструктуры элитных жилых комплексов, что обусловлено самой спецификой сегмента: большинство открытий – это заполнение недавно введенных площадей новых ЖК. За период с 2024 г. по I пол. 2026 г. открылось 178 магазинов, заведений общественного питания и предприятий услуг, тогда как закрылось 58. Наибольший объем ротации формируют общественное питание, салоны красоты, фешен и спорт – на эти четыре профиля приходится 110 открытий и 35 закрытий.

Общественное питание

Общественное питание лидирует по темпам ротации: 44 открытия при 14 закрытиях. Ключевые открытия сосредоточены в сегменте премиальных заведений – все имеют авторские концепции, а их значимая доля относится к ключевым ресторанным холдингам Москвы.

Салоны красоты

Салоны красоты – вторая по активности категория: 31 открытие при 7 закрытиях. Для данной категории, как и для общественного питания, характерна преемственность: освобождающиеся помещения занимают новые бьюти-операторы, и профиль сохраняется. Открылись Must by Look в ЖК «Titul на Серебрянической», K4 в ЖК White Khamovniki, Carre Beauty в ЖК Carre blanc, Khonin&Dementeva в ЖК «Симфония набережных», Muscari в ЖК Lucky, а также Nabo в ЖК Fantastic House. Закрылись Kostas в ЖК «Резиденция Монэ», Mone в ЖК Fantastic House (его сменил Nabo), Nude в ЖК «Ордынка», Business permanent в ЖК The Mostman, Poletaeva Studio в ЖК Manor.

Примеры открытий заведений общественного питания в составе ЖК, 2024 г. – I пол. 2026 г.

ЖК	Название арендатора	Подкатегория
Lucky	«Горыныч»	Кафе/Ресторан
Lucky	Joli	Кафе/Ресторан
Lucky	Papandopulo	Кафе/Ресторан
Lucky	Juan Cantina Espanol	Кафе/Ресторан
«Садовые Кварталы», 5-й квартал	Nothing Fancy	Кафе/Ресторан
«Садовые Кварталы», 2-й квартал	6 PM Bread Kitchen	Кафе/Ресторан
Roza Rossa	InOut	Кафе/Ресторан
Stella Di Mosca Hotel & Residences	La Cicerolateria	Пекарня/Кондитерская
The Book	«Мадар»	Кафе/Ресторан
«Сады Зарядья»	«Машенька»	Кафе/Ресторан
«Сады Зарядья»	Magritte	Кафе/Ресторан
«Сады Зарядья»	«Има»	Кафе/Ресторан

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Примеры закрытий в сегменте общественного питания в составе ЖК, 2024 г. – I пол. 2026 г.

ЖК	Название арендатора	Подкатегория
The Book	Navat	Кафе/Ресторан
Balchug Viewpoint	Blau	Кафе/Ресторан
RedSide	Lovers	Кафе/Ресторан
The Book	Redbox	Кафе/Ресторан
«Реномэ»	Rudi	Кафе/Ресторан

Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Фешен

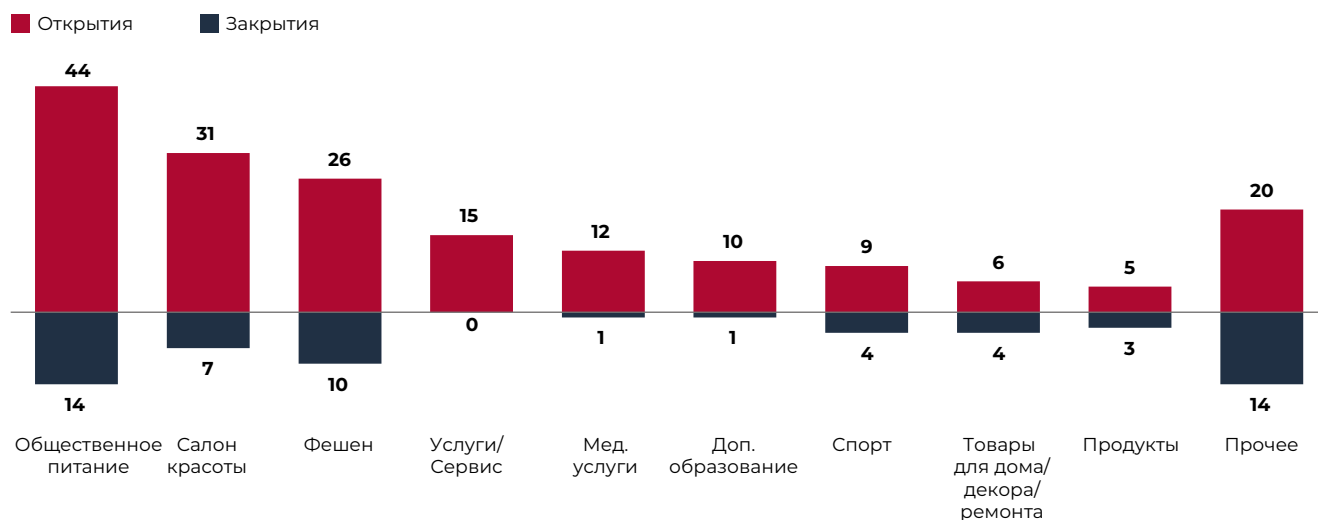
Фешен показал 26 открытий при 10 закрытиях. Основной объем ротации приходится на магазины одежды. Открылись магазины «Тверская 4» (одежда) в ЖК «Жизнь на Плющихе», Fantome (одежда) в ЖК Lucky, 18 gems (аксессуары) в ЖК Balchug Residence, ювелирный дом Tarutin в ЖК St. Nickolas. Закрылись The Serpent (одежда) в 3-м квартале «Садовых Кварталов», Bruni (одежда) в ЖК «Полянка, 44», «МАСКВА» (одежда) в ЖК Lucky, обувной магазин Sneaker Head в ЖК St. Nickolas.

Спорт

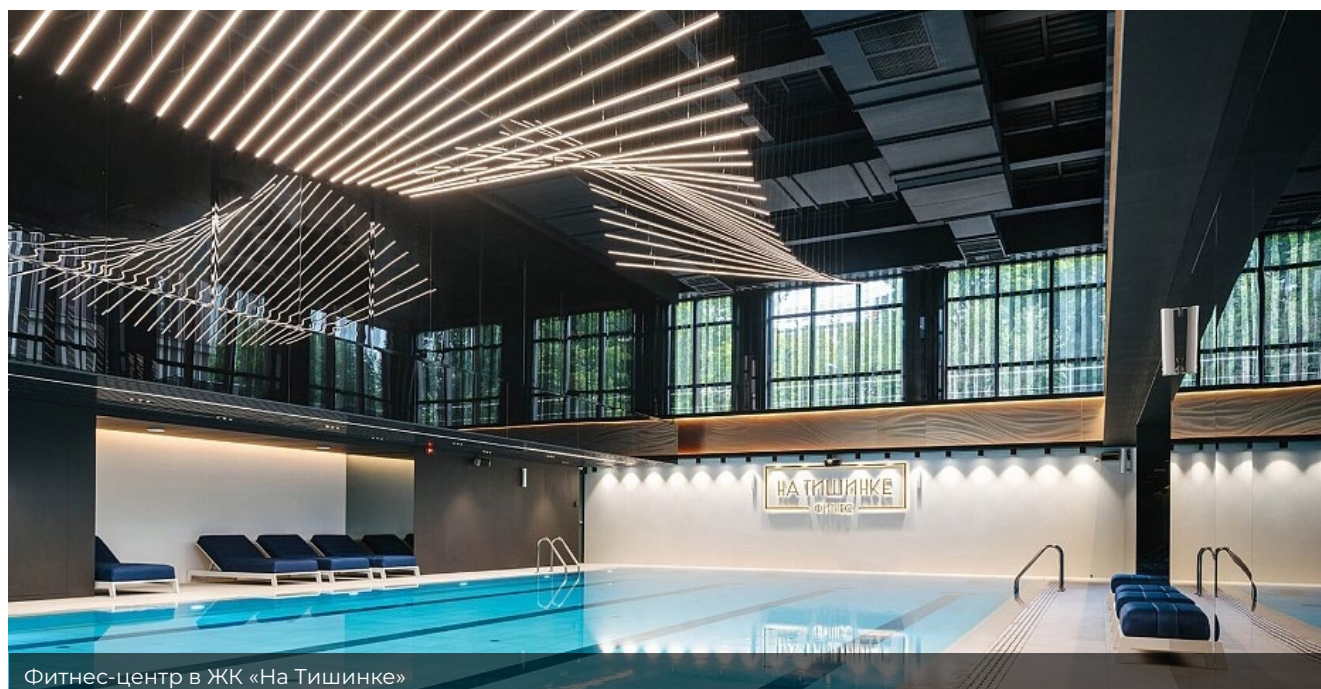
Спорт – 9 открытий при 4 закрытиях. Категория показывает наибольший разрыв между количеством операторов и объемом занимаемых площадей: закрытие одного фитнес-центра сопоставимо

по метражу с открытием нескольких студий. Открылись студии Sculpt в ЖК Lucky, Let's Go в ЖК Titul на Якиманке, Uform во 2-м квартале «Садовых Кварталов», mvpilates в ЖК «Titul на Серебрянической». Закрылись фитнес-центр Еува в ЖК «Жизнь на Плющихе», студия «Нирвана» в ЖК «Titul на Серебрянической» и студия L. A. B Space в ЖК Balchug Viewpoint.

Ротация арендаторов коммерческих площадей в элитных ЖК, 2024 г. – I пол. 2026 г.



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026



Фитнес-центр в ЖК «На Тишинке»

Коммерческие условия

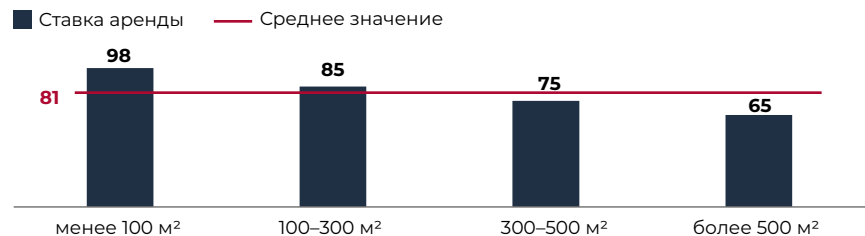
Стоимость продажи и ставки аренды коммерческих помещений в жилых комплексах элитного сегмента Москвы

По данным на конец I пол. 2026 г. средняя запрашиваемая ставка аренды на коммерческие помещения в составе жилых комплексов элитного сегмента составляет 81 тыс. руб./м²/год без учета НДС. Уровень ставки традиционно обратно пропорционален площади блока: помещения менее 100 м² экспонируются в среднем по 98 тыс. руб./м²/год, блоки 100–300 м² – по 85 тыс. руб., 300–500 м² – по 75 тыс. руб., а помещения свыше 500 м² – по 65 тыс. руб./м²/год.

Дифференциация объясняется структурой спроса: небольшие блоки востребованы операторами с высокой выручкой с квадратного метра – кофейнями, пекарнями, пунктами выдачи заказов, ювелирными и аксессуарными форматами, тогда как крупные помещения ориентированы на фитнес-центры и организации дополнительного образования. Дополнительными факторами выступают положение помещения в периметре здания (на входящем пешеходном трафике либо во внутренней изолированной зоне) и наличие витрин.

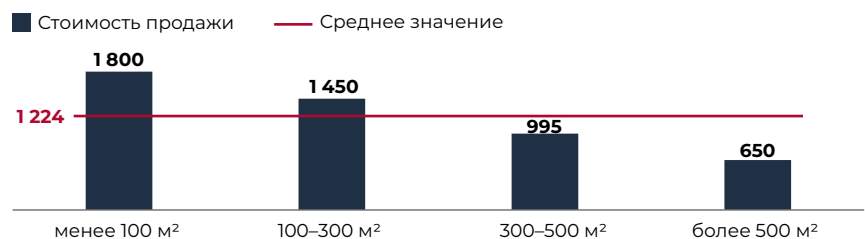
На рынке купли-продажи коммерческих помещений в жилых комплексах средняя запрашиваемая цена

Запрашиваемая стоимость аренды торговых помещений в ЖК, тыс. руб./м²/год, I пол. 2026 г., без НДС



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

Запрашиваемая стоимость продажи торговых помещений в ЖК, тыс. руб./м², I пол. 2026 г., без НДС



Источник: NF GROUP. Аналитика и исследования, 2026

по итогам I пол. 2026 г. составляет 1 224 тыс. руб./м² без НДС. Зависимость от размера блока выражена сильнее, чем в арендных ставках: помещения менее 100 м² экспонируются в среднем по 1 800 тыс. руб./м², блоки 100–300 м² – по 1 450 тыс. руб./м², 300–500 м² – по 995 тыс. руб./м²,

а крупные помещения свыше 500 м² – по 650 тыс. руб./м².

Экстремально высокие цены продажи (до 4 млн руб./м²) зафиксированы в новых ЖК в «трофейных» локациях, расположенных на первой линии центральных торговых коридоров.

Прогноз

Инфраструктурный ритейл теперь выступает неотъемлемой частью современного продуктового решения ЖК. Доля торговых площадей в общей площади ЖК останется стабильной в диапазоне 7–10% в среднем по рынку с индивидуальными колебаниями в силу продуктовых решений и локационных характеристик вводимых жилых комплексов.

Кроме того, продолжают развиваться многофункциональные комплексы, сочетающие жилую функцию с торговыми галереями на несколько этажей, где ритейл

является полноценной функцией, рассчитанной на трафик районного и городского масштаба, а не только на обслуживание резидентов ЖК (актуальными примерами могут служить МФК SkyView, Victory Park Residences).

Среднерыночный уровень вакантности на горизонте 2026–2027 гг. при сохранении текущей активности строительства останется в диапазоне 18–22% с локальными пиками в моменты ввода новых проектов. Однако стабильность среднерыночного показателя не гарантирует востребованности

инфраструктурных площадей конкретных ЖК: неудачные продуктовые решения, изолированность ритейла от внешних потоков, неэффективная нарезка могут сформировать высокую вакантность даже при минимальной доле ритейла в проекте (3–5%). С другой стороны, грамотно сформированный продукт, учитывающий все особенности и степень насыщенности локации торговой функцией, позволит иметь нулевую вакантность даже при очень высокой доле ритейла (20–35%).

