



ALIAS
GROUP

Инвестиционный меморандум

CORE·XP

Бизнес-центр АВИУМ

Май 2026



ALIAS
GROUP

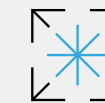


CORE·XP

Обзор рынка и актуальные тенденции

Циклы развития офисного рынка Москвы

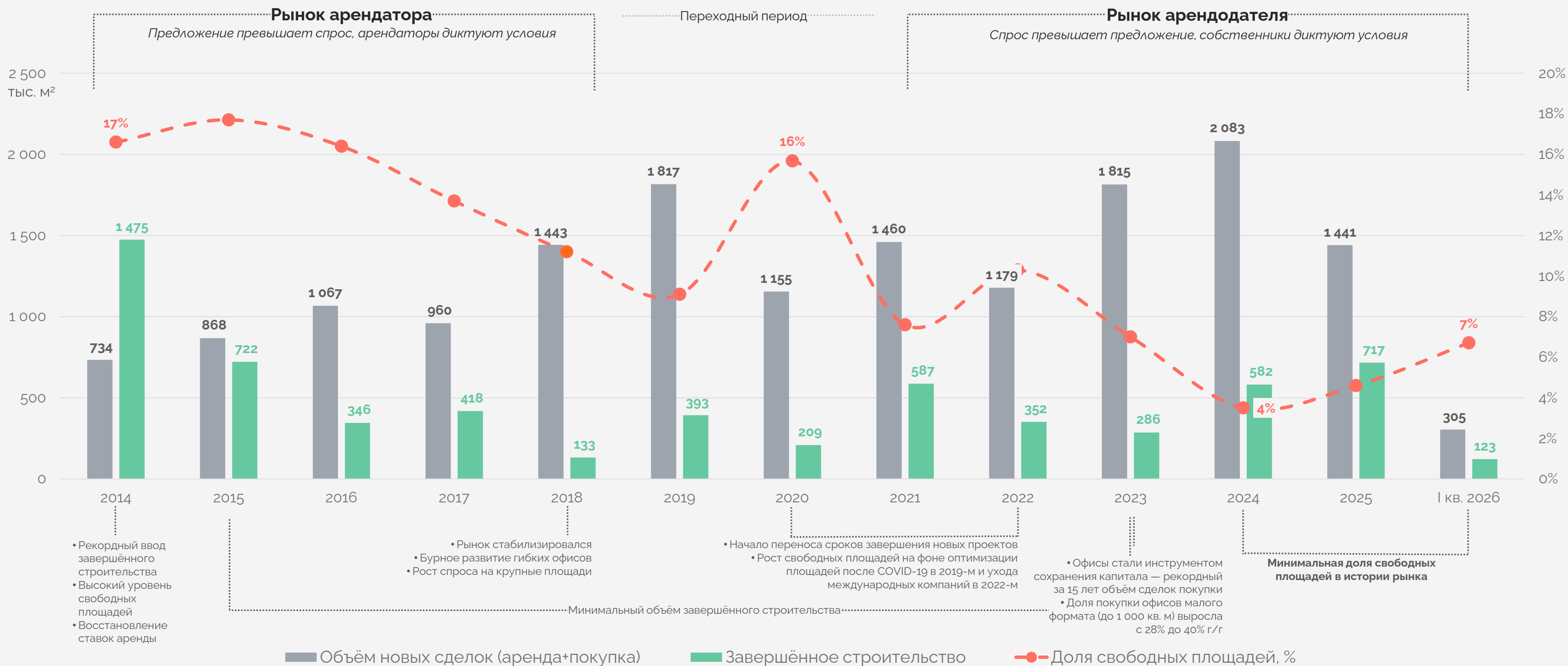
Обзор рынка и актуальные тенденции



ALIAS
GROUP

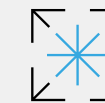
CORE.XP

Ключевые индикаторы рынка офисной недвижимости Москвы



Развитие офисного рынка Москвы за последние 5 лет

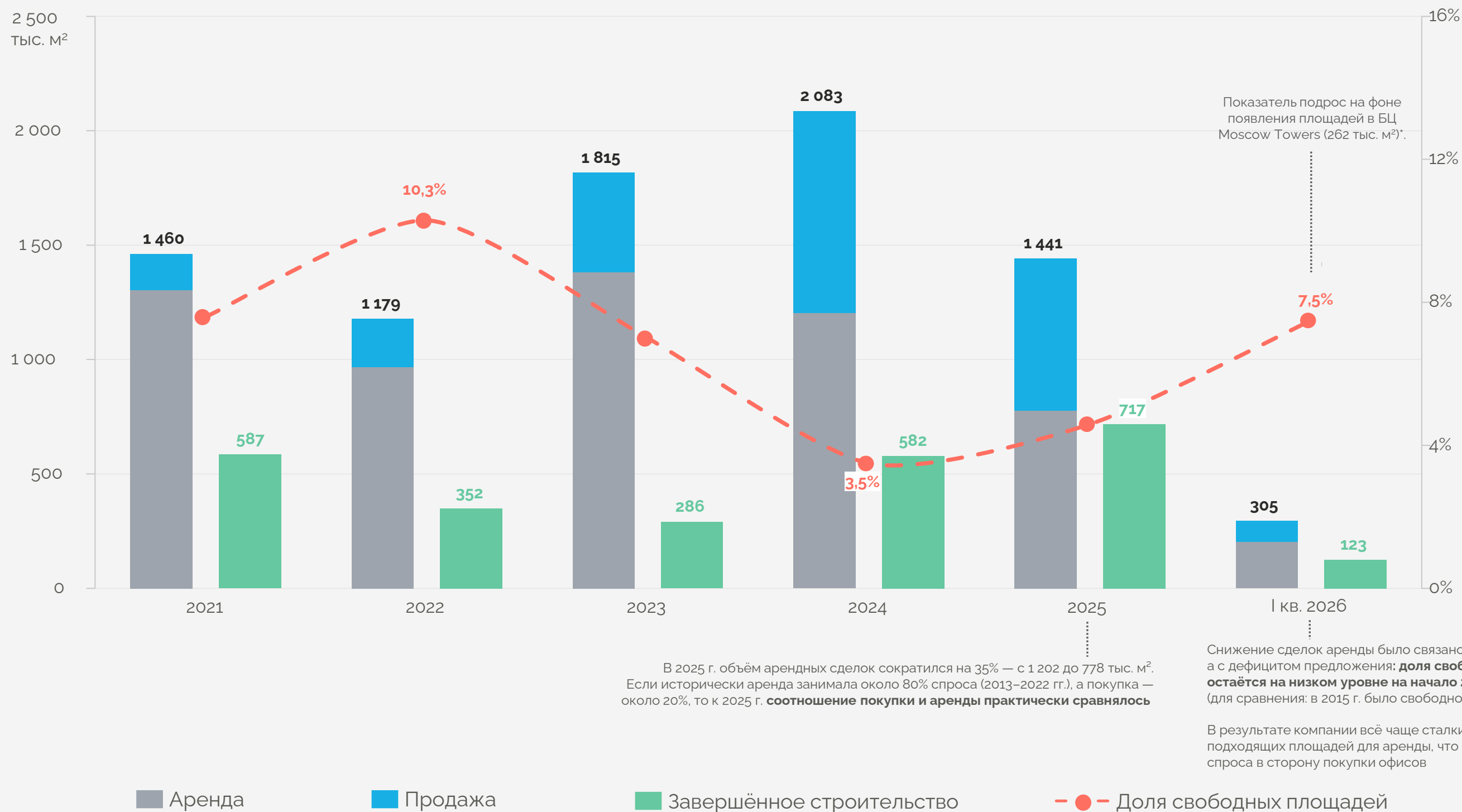
Обзор рынка и актуальные тенденции



ALIAS
GROUP

CORE.XP

Ключевые индикаторы рынка офисной недвижимости Москвы



в 4 раза

рост объёма сделок купли-продажи

2021 г. → 2025 г.

3,5%

исторический минимум вакансии

2024 г. → сегодня

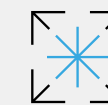
80% → 54%

изменение доли аренды в спросе

2013–2022 гг. → 2025 г.

Структура спроса на покупку офисов по форматам площадей

Обзор рынка и актуальные тенденции



ALIAS
GROUP

CORE.XP



Малый формат — офисные помещения площадью до 1 000 м², реализуемые блоками в рамках нарезки одного этажа.



Средний формат — офисные помещения площадью от 1 000 до 5 000 м², реализуемые этажами или группой этажей.



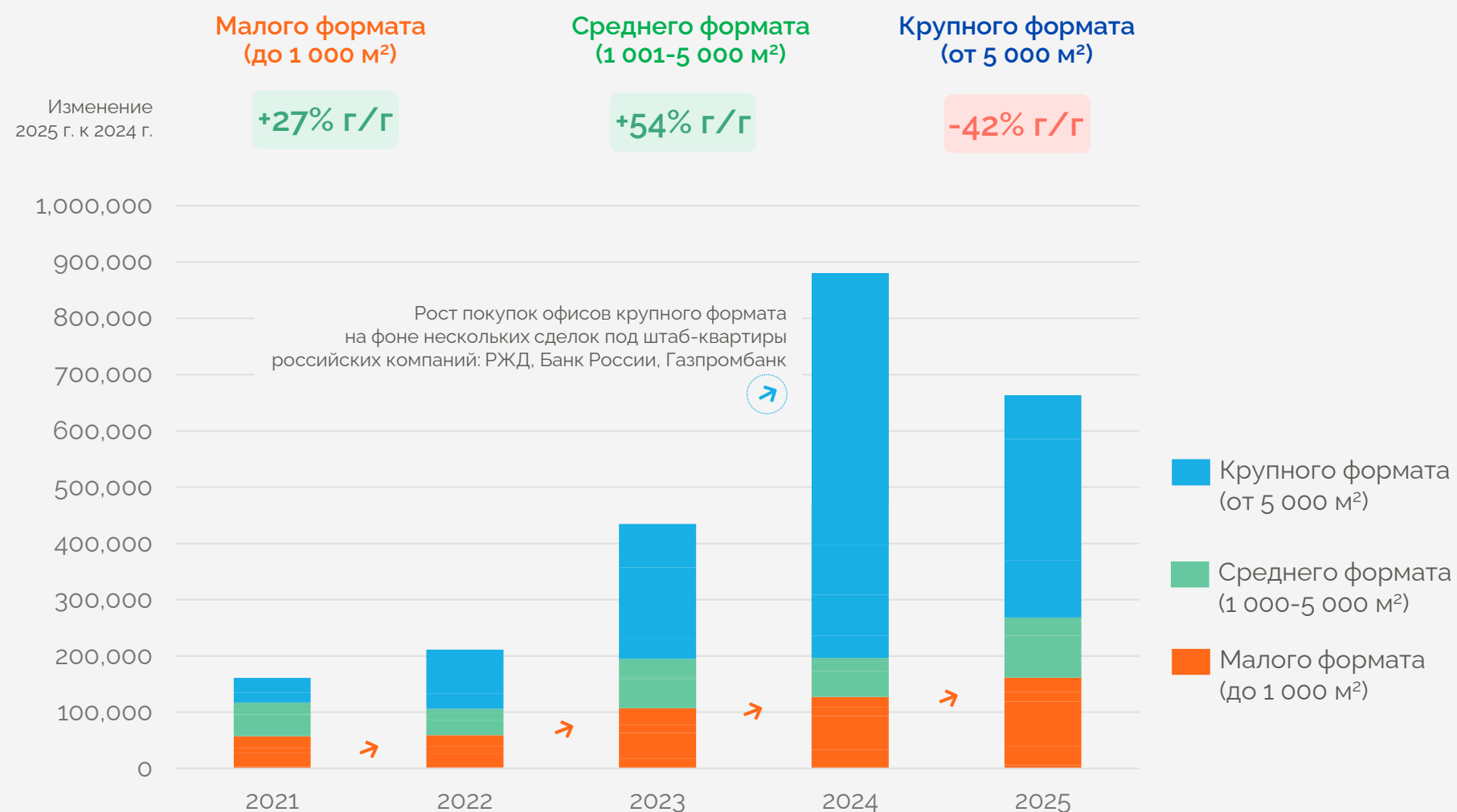
Крупный формат — офисные здания площадью от 5 000 м², реализуемые как единый объект целиком.

Параллельно со сжатием рынка аренды сформировался ещё один устойчивый драйвер рынка продаж офисной недвижимости — активный спрос на офисы малого и среднего формата, покупаемые в нарезку блоками или этажами.

Рост этого сегмента объясняется двумя взаимосвязанными факторами:

- **Повышенный инвестиционный спрос.** На фоне высокой волатильности финансовых рынков и ограниченных альтернатив инвесторы стали рассматривать офисы как инструмент сохранения капитала. Дефицит свободных площадей дополнительно повышал уверенность в ликвидности актива и его будущей востребованности арендаторами.
- **Изменение структуры предложения.** Девелоперы начали выводить на рынок качественные объекты в «мелкой нарезке» — с бюджетом покупки, сопоставимым со стоимостью квартир. Это снизило порог входа и обеспечило переток части спроса из жилого сегмента в офисный.

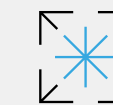
Сделки купли-продажи, тыс. м²



в 3 раза выросла доля покупки офисов
малого формата
2021 г. → 2025 г.

Структура спроса на покупку офисов по портрету покупателя

Обзор рынка и актуальные тенденции



ALIAS
GROUP

CORE.XP

В 2021–2026 гг. в сделках купли-продажи офисов (за исключением крупных офисов, покупаемых под штаб-квартиры мегакорпораций) корпоративные клиенты чаще выбирали средние блоки, а инвесторы — офисы малого формата.

КОНЕЧНЫЕ СОБСТВЕННИКИ · ПОКУПАЮТ ПОД ШТАБ-КВАРТИРЫ/ФИЛИАЛЫ

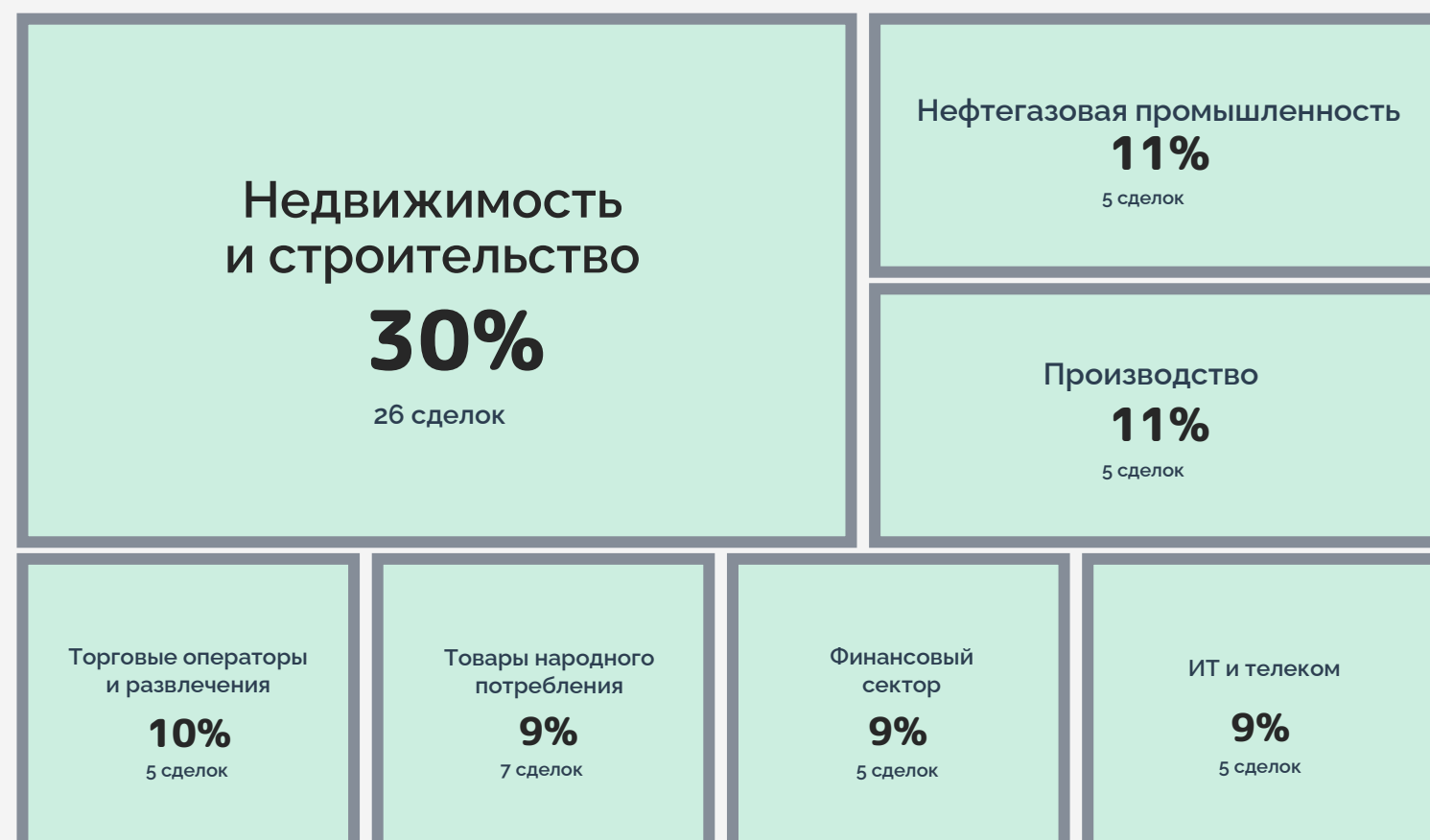
54%

Корпоративные клиенты

~ 1 100 м²

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ СДЕЛКИ

ПОРТРЕТ КОНЕЧНЫХ СОБСТВЕННИКОВ



ИНВЕСТОРЫ · ПОКУПАЮТ ПОД СДАЧУ В АРЕНДУ

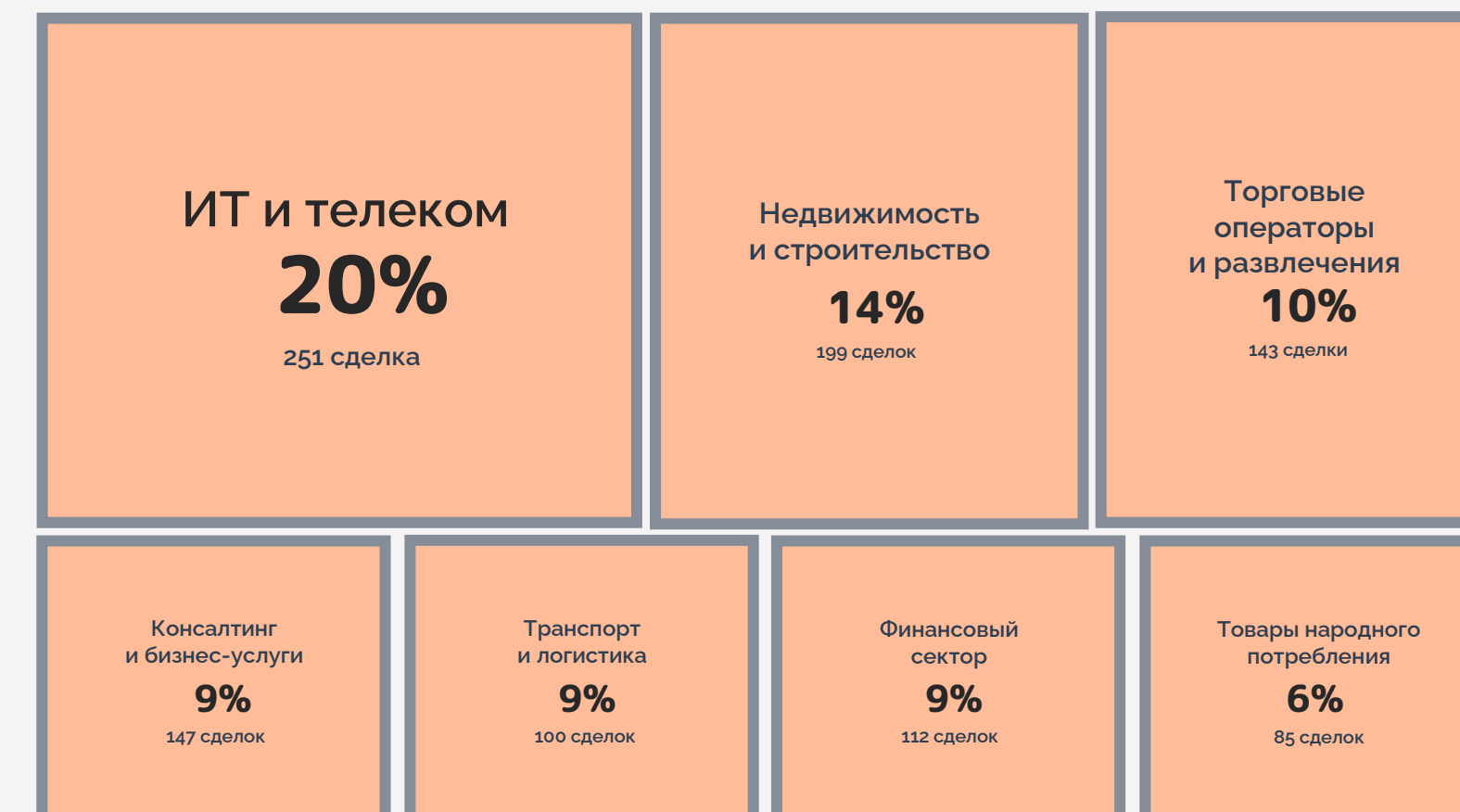
46%

Инвесторы

~ 230 м²

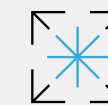
СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ СДЕЛКИ

ПОРТРЕТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ АРЕНДАТОРОВ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ



Ставки аренды и цены продажи офисов в Москве

Обзор рынка и актуальные тенденции



ALIAS
GROUP

CORE.XP

При этом к 2026 году спрос на покупку офисов переориентировался в деловой кластер «Большой Сити». В 2023-м объём сделок в локациях Большого Сити (аренда и продажа офисных площадей) вырос на 219%, а в 2024 году — ещё на 30%.

Ставка аренды — класс А

40 281

руб. м²/год

Внутри МКАД

Ставка аренды — класс А

54 092

руб. м²/год

Большой Сити

Разница ставки аренды между рынком и Большим Сити

+34%

средневзвешенная по лотам

Цены продажи — класс А

483 081

руб. м² (не вкл. НДС)

Внутри МКАД

Цены продажи — класс А

455 788

руб. м² (не вкл. НДС)

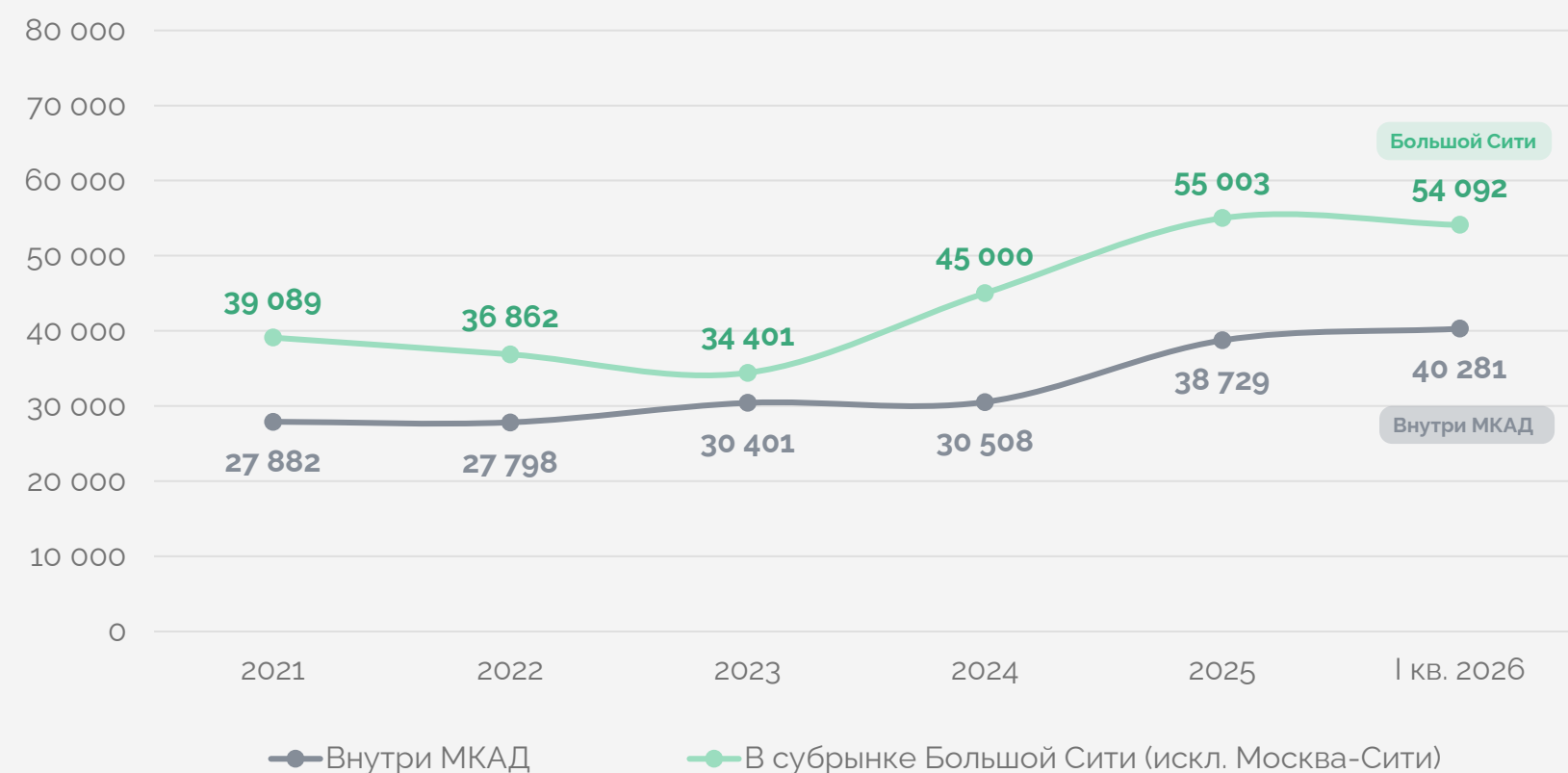
Большой Сити

Разница цены продажи между рынком и Большим Сити

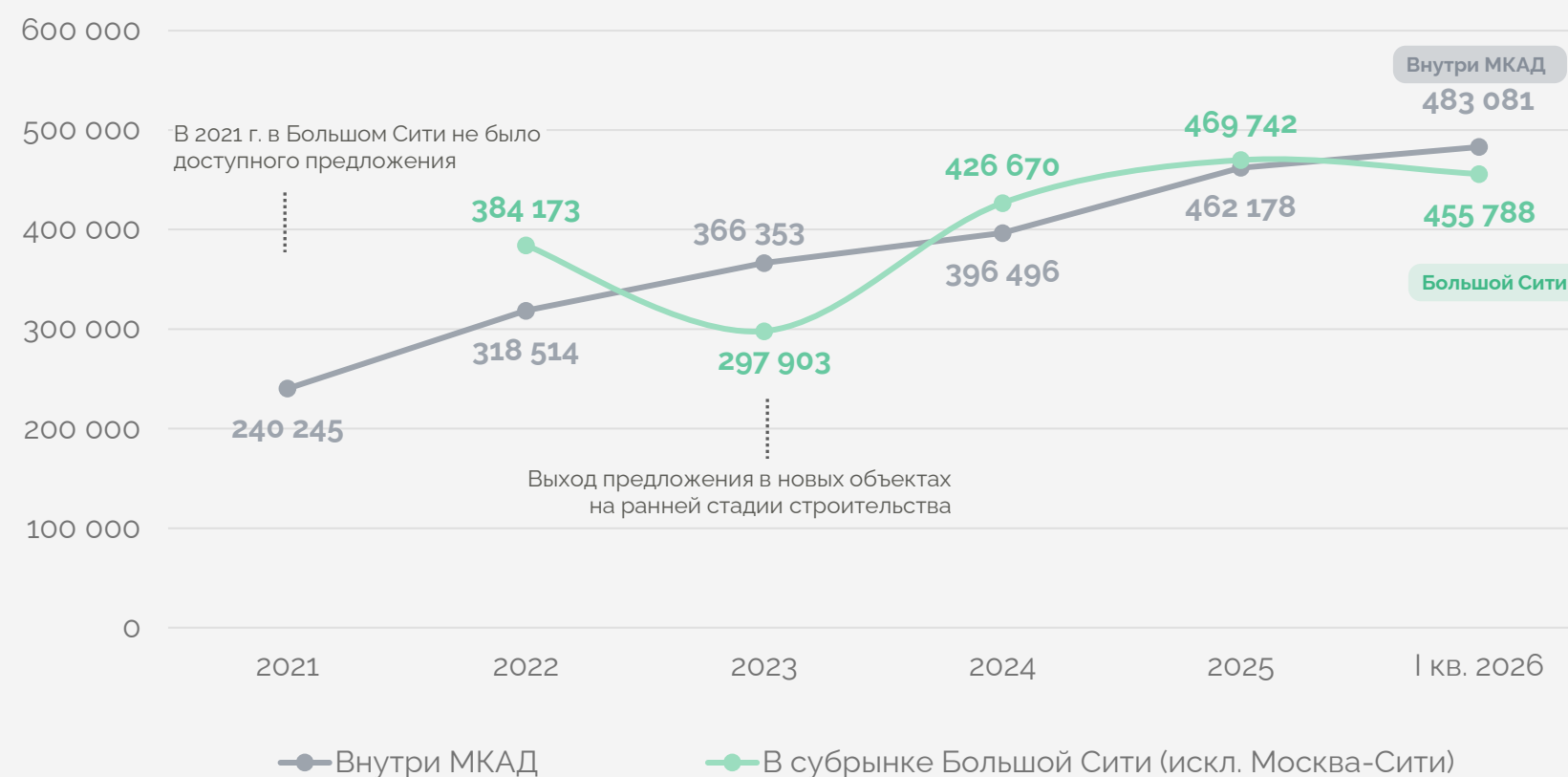
-6%

средневзвешенная по лотам

Ставки аренды готовых офисов класса А, руб. м²/год
(не вкл. НДС, операционные и коммунальные расходы)

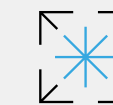


Цены продажи офисов малого и среднего формата (до 5 000 м²), руб. м²
(не вкл. НДС)



Прогноз нового строительства

Обзор рынка и актуальные тенденции



ALIAS
GROUP

CORE.XP

ОБЪЁМ ВВОДА 2026-2030

7,6

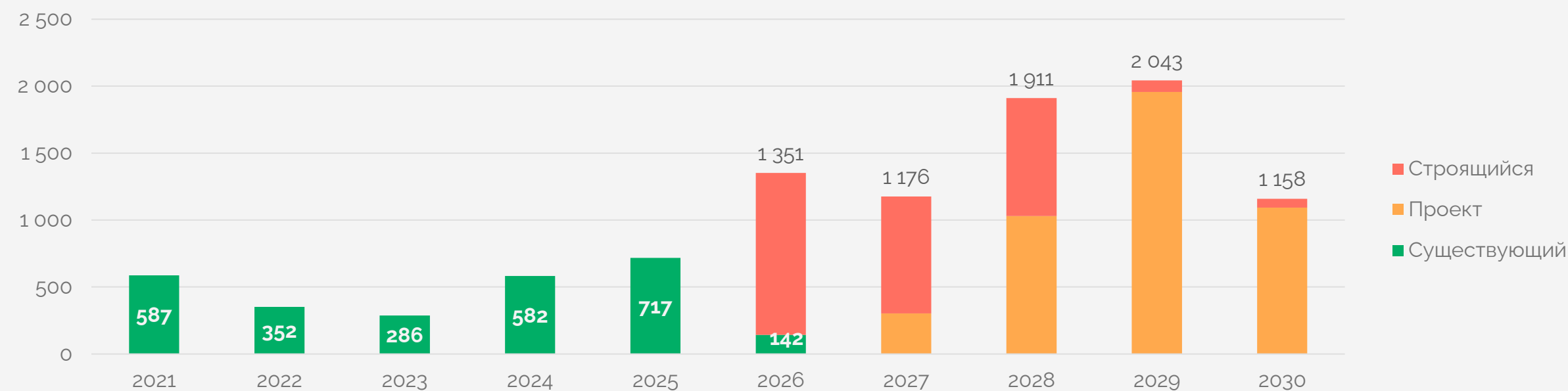
 млн м²

Пик ввода — 2028-2029 гг. на фоне выхода объектов по программе создания «Мест приложения труда»

Учитывая, что переносов сроков ввода бизнес-центров в Москве усиливает неопределённость на рынке, по оценке CORE.XP, планируемый объём ввода может сократиться до 4,6 млн м².

- Доля отложенных проектов увеличилась за 5 лет с 15% до 50-60% к 2026 году (при докризисной норме переносов около 30%).

Прогноз строительства офисной недвижимости, тыс. м²



▼ ИЗ НИХ НА РЫНОК АРЕНДЫ ВЫЙДЕТ

ДОСТУПНО ДЛЯ АРЕНДЫ

0,56

 млн м² · 7%

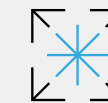
Девелоперы концентрируются на продаже офисов, в частности — офисов малого формата

Структура нового строительства 2026-2030 гг.

ТИП РЕАЛИЗАЦИИ	ДОЛЯ, %	ОБЪЁМ, ТЫС. М ²
Только продажа	57%	4 324
BTS (занято под клиента)	16%	1 189
Стратегия в разработке	14%	1 068
Аренда / продажа	7%	500
Аренда	7%	556

Оценка предложения офисов в аренду к 2029 году

Обзор рынка и актуальные тенденции



ALIAS
GROUP

CORE.XP

По оценке CORE.XP, к началу 2029 года в Москве будет доступно для аренды 1,8 млн м², тогда как общий прогнозируемый спрос на 2026–2028 годы может составить 2,5 млн м² с потенциалом роста на фоне восстановления экономики. **При этом фактическое перераспределение спроса по доступному предложению будет определяться размером блоков, их локацией и наличием отделки.**

Драйверы формирования предложения в аренду

ИСТОЧНИК 01

556 000 м²

Из спекулятивной аренды в новом строительстве

Доля в потенциале 30%



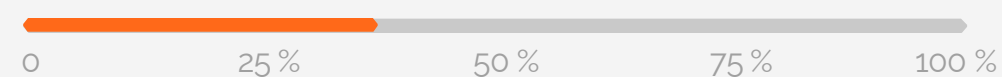
К 2029 г. около 556 тыс. м² может выйти на рынок аренды из сегмента классической аренды. Порядка 48% предлагается объектом целиком. **Ещё 52% — в нарезку блоками/этажами; более трети — средний размер блока 100–300 м².**

ИСТОЧНИК 02

648 000 м²

Из нового строительства, купленного инвесторами для последующей сдачи в аренду

Доля в потенциале 35%



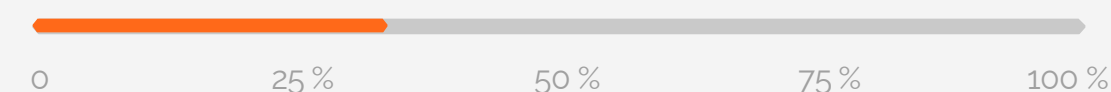
Также к 2029 г. планируется ввод 2 млн м² офисов, реализуемых продажей блоками или этажами. Из них 648 тыс. м², по оценке CORE.XP, может выйти в аренду в начале 2029 года. **Около 69% — офисы малого формата (до 1 000 м²).**

ИСТОЧНИК 03

630 000 м²

Со вторичного рынка (за выездом арендаторов) + ликвидные площади в уже существующих объектах

Доля в потенциале 35%



Оставшиеся офисы находятся в менее востребованных районах и во многих случаях не соответствуют требованиям арендаторов касаясь площади или отделки блока.

Тенденции офисного рынка Москвы

Обзор рынка и актуальные тенденции



ALIAS
GROUP

CORE.XP

1

На начало 2026 года на рынке офисной аренды Москвы **сохраняется дефицит готового предложения**, из-за чего объём сделок с арендой продолжает сокращаться

2

Объём сделок купли-продажи вырос в 4 раза за последние 5 лет из-за переориентации спроса с аренды на покупку. Драйверы спроса: крупный российский бизнес, который приобретал бизнес-центры целиком под штаб-квартиры, корпоративные клиенты и инвесторы

3

При этом корпоративные клиенты под собственные нужды покупали преимущественно блоки среднего формата (~ 1 100 м²), тогда как инвесторы, приобретающие офисы под дальнейшую сдачу в аренду, ориентировались на малый формат (~230 м²). **В связи с этим прогнозируется нехватка блоков среднего формата объёмом от 3 000 м²**

4

По прогнозу CORE.XP, до 2030 года в Москве девелоперы заявили к строительству 7,6 млн м², из которых **всего 7% (0,56 млн м²) предлагается в прямую аренду**. При этом с учётом переносов сроков ввода объём может составить 4,6 млн м²

5

Всего к 2029 г. на рынок аренды выйдет 1,8 млн м² при прогнозируемом спросе на три года в 2,5 млн м². При этом **перераспределение арендного спроса между готовым предложением и офисами в новом строительстве будет определяться размером блоков, их локацией и наличием отделки**

6

В долгосрочной перспективе **модель аренды офисов по-прежнему будет преобладать на рынке как основной продукт**. На 2026 год порядка 63% офисов находятся в аренде.



ALIAS
GROUP

|

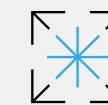
CORE·XP



Обзор бизнес-центра АВИУМ

Предложение

Общий обзор бизнес-центра АВИУМ



ALIAS
GROUP

CORE·XP

Компания **Alias Group** представляет Вашему вниманию возможность приобретения офисов в бизнес-центре АВИУМ (далее — «Активы»), расположенного на северо-западе Москвы в районе Хорошёво-Мнёвники по адресу: 3-я Хорошёвская улица, 18/2.

Назначением данного Инвестиционного меморандума является предоставление потенциальным инвесторам исчерпывающей информации, необходимой для формирования ими намерений о приобретении Активов.

Бизнес-центр АВИУМ — новый офисный проект класса А в 1 минуте от МЦК Зорге. Объект расположен в одном из самых динамично развивающихся деловых кластеров Москвы — Большой Сити, который формируется как расширение делового района Москва-Сити.

Расположение в структуре этого кластера, а также в зоне Ленинградского делового коридора обеспечивает объекту **высокую транспортную доступность**: 25 минут до центра Москвы, 35 минут до аэропорта Шереметьево и **эффективную связь с ключевыми деловыми районами** (Москва-Сити, Ходынка, Хорошево, Мневники, Фили-Кутузовский и Белорусско-Савеловский).

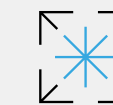
По данным на 2026 г. в границах делового кластера Большой Сити сосредоточено порядка 1,6 млн м² офисной недвижимости, что эквивалентно 130–150 000 рабочих мест. К 2030 году ожидается ввод дополнительно 1,4 млн м² офисных площадей, рассчитанных на 140 000 рабочих мест.

Рост предложения в непосредственном окружении БЦ АВИУМ способствует формированию полноценного делового кластера с высокой концентрацией бизнеса, что повышает статус локации и усиливает ее привлекательность для арендаторов, конечных пользователей и инвесторов.



Ключевые характеристики

Общий обзор бизнес-центра АВИУМ

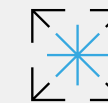


ALIAS
GROUP

CORE.XP

Характеристики	Параметры	Детали / Состав
Общая площадь	135 000 м ²	Бизнес-центр класса А, состоящий из двух 34-этажных офисных башен, объединенных двухэтажным стилобатом.
Арендваемая площадь	84 000 м ²	92% — офисные помещения; 8% — ритейл-инфраструктура.
Площадь офисных помещений	77 000 м ²	Разнообразные форматы площадей: <ul style="list-style-type: none">• 59-131 м² — офисы для команд от 9 до 20 человек;• 245-364 м² — офисы для команд от 20 до 50 человек;• 673-1345 м² — офисы для команд от 70 до 150 человек.
Площадь коммерческих помещений	7 000 м ²	Стилобат для двух башен + двухэтажное отдельно стоящее здание (корп. 3), связанное с башнями на уровне подземного паркинга: <ul style="list-style-type: none">• Товары и услуги• Столовая• Зона коворкинга• Фитнес-центр• Кафе и рестораны
Кол-во машиномест	320 м/м	Подземный паркинг Соотношение: 1 м/м на 262 м ² арендуемой площади
Благоустройство	1,2 га	Ландшафтный парк от бюро SCAPE Международное архитектурное бюро





Alias Group Группа компаний

Alias Group – объединяет стратегические активы и реализует проекты в ключевых секторах экономики России и на международном уровне. Группа компаний расширяет партнёрский портфель, эффективно управляя собственным и привлечённым капиталом. Ключевыми направлениями инвестирования и развития активов являются девелопмент, архитектура, проекты в сфере промышленно-производственных комплексов. Компания реализует проекты в сферах жилой, коммерческой и отельной недвижимости от бизнес-до элит классов.

Alias Group осуществляет управление помещениями в бизнес-центре АВИУМ, в состав которого входят наиболее востребованные этажи. После ввода в эксплуатацию готовые помещения будут сданы в аренду.

НЕОМЕТРИЯ

Девелоперская компания
Ведет строительство
бизнес-центра АВИУМ
(застройщик - ООО СЗ «Зорге»)

НЕОМЕТРИЯ – ключевой актив группы компаний Alias Group. Входит в перечень системообразующих предприятий Краснодарского края. Специализируется на комплексном развитии территорий, реализации жилой, отельной и коммерческой недвижимости. Является лидером по объёму строящегося жилья на черноморском побережье, а также возводит объекты социальной инфраструктуры: школы, детские сады, спортивные комплексы и другие.

CORE·XP

CORE.XP
Консультант проекта

Ведущая компания с 30-летним опытом работы на рынке РФ и СНГ, предоставляющая полный спектр профессиональных услуг в сфере коммерческой и жилой недвижимости.

В рамках партнерства команда CORE.XP берет на себя следующие функции:

- Ввод и эксплуатация всего бизнес-центра АВИУМ (Facility Management);
- Эксклюзивные права на сдачу офисной недвижимости из фонда в аренду (Property Management);
- Аналитическое сопровождение фонда и контроль реализации проекта.



Команда разработчиков интерьеров МОП — архитектурное бюро ECUS. Создает интерьеры, общественные пространства и навигацию, проводят редевелопмент.



Подрядчики на благоустройство — агентство Scape. Команда архитекторов, объединенных идеей повышения качества среды. Более 150 реализованных объектов.

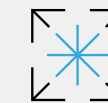


РЕЗЕРВ

Команда разработчиков архитектурной концепции — Творческое Производственное Объединение «РЕЗЕРВ». Одно из ведущих российских архитектурных бюро, основанное в 1987 году в Москве. В портфолио сотни знаковых проектов.

Местоположение

Общий обзор бизнес-центра АВИУМ



ALIAS
GROUP

CORE.XP



1 мин пешком
до МЦК Зорге

7 мин пешком
до метро «Октябрьское поле»



2,5 км до Северо-Западной хорды

4 км до ТТК

7 км до МЦД «Москва-Сити»

3 км до Ленинградского проспекта

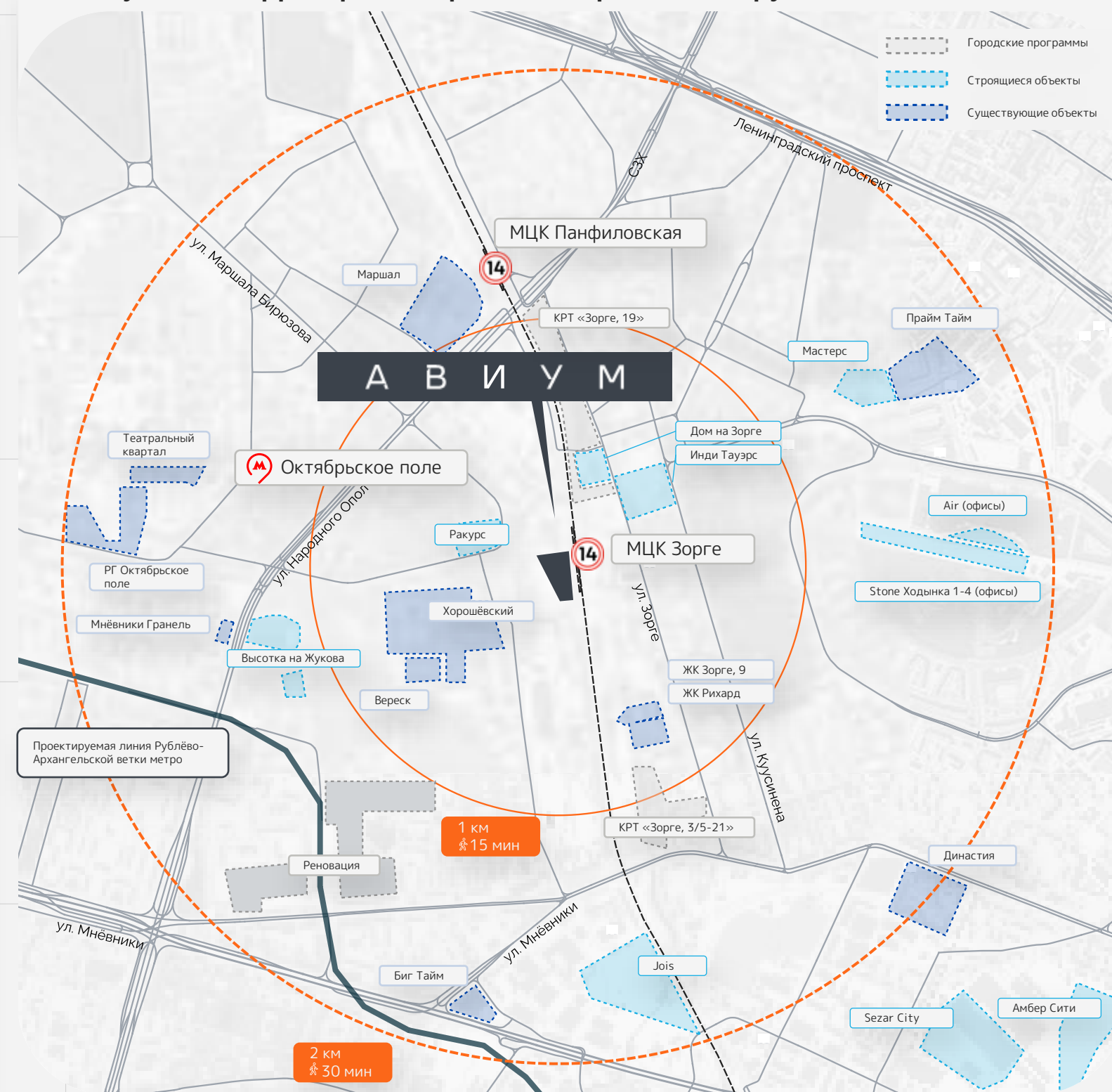
БЦ АВИУМ обладает развитой транспортной доступностью: совокупный пассажиропоток ТОП-3 ближайших станций метро составляет 5,5 тыс. человек в сутки.

Дополнительный спрос формирует жилая среда: в радиусе 1 км от объекта проживает порядка 260 тыс. человек, что стимулирует спрос на инфраструктурный ритейл и сервисы, а также повышает удобство для сотрудников компаний-резидентов.

Близость к ключевым деловым кластерам усиливает интеграцию объекта в деловую среду района: резиденты получают возможность оперативного взаимодействия с партнёрами и клиентами из соседних офисных локаций. Проект тяготеет к сложившемуся району «Большого Сити»: звенигородское шоссе, Магистральные улицы, Ходынокское поле, Ленинградский проспект.

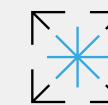
Станция	Линия	Расстояние до БЦ АВИУМ пешком, мин	Ср. квартал пассажиропоток	Ср. квартал пассажиро-поток вблизи БЦ АВИУМ
Зорге	МЦК	1-3 мин (350 м)	463 000	93 000
Октябрьское поле	ТКЛ	7-10 мин (1,2 км)	3 333 000	233 300
Панфиловская	МЦК	20 мин (1,9 км)	588 000	35 300
Пассажиропоток БЦ АВИУМ вблизи ТОП-3 станций метро			в среднем за квартал	361 тыс.
			в среднем за сутки	5,5 тыс.

Доступность территории и перспективы развития окружения вблизи АВИУМ



Развитие транспортной инфраструктуры в Большом Сити

Общий обзор бизнес-центра АВИУМ



ALIAS
GROUP

CORE.XP

Метро и городская железная дорога

2026 Открытие 1-го участка Рублёво-Архангельской линии
5 станций: «Деловой центр» → «Шелепиха» → «Звенигородская» → «Народное Ополчение» → «Бульвар Генерала Карбышева». Готовность — более 60%. Запуск ожидается в конце 2026 года. Линия пойдёт от Москва-Сити до «СберСити» и далее в Красногорск (12 станций, 27,6 км).

новая линия | пересадки на БКЛ/МЦК | строится

2026 МЦД-1: новая платформа «Москва-Сити» (Тестовская)
Открытие третьей платформы и северного вестибюля планируется в III кв. 2026 года.

МЦД-1 | III кв. 2026 г.

2026 МЦД-1 + МЦД-4: единая станция «Беговая»
Одна платформа станет общей для двух диаметров, пересадка на метро.

МЦД-1 | МЦД-4 | конец 2026 г.

2027 2-й участок Рублёво-Архангельской линии
«Серебряный бор», «Строгино», «Липовая роща», «Рублёво-Архангельское», «Ильинская» — запуск в 2027 году. Финальное продление до Красногорска — к 2033 году.

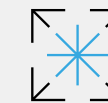
план

ДОРОЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА



Преимущества БЦ АВИУМ

Общий обзор бизнес-центра АВИУМ



ALIAS
GROUP

CORE·XP

1

Разнообразная структура площадей БЦ АВИУМ позволяет разместить команду любого размера, а объединённый стилобат двух башен и отдельный корпус с торговой инфраструктурой создают полноценную среду для работы и жизни внутри комплекса

2

Близость к ключевым деловым кластерам интегрирует БЦ АВИУМ в деловую среду района: резиденты получают возможность оперативно взаимодействовать с партнёрами и клиентами из соседних офисных локаций

3

Жилая застройка в радиусе 1 км (около 260 тыс. жителей) генерирует устойчивый дополнительный спрос на инфраструктурный ритейл и сервисы, а также создает комфортные условия для сотрудников компаний-резидентов

4

Строительство новой магистрали вблизи БЦ АВИУМ соединит северное направление Ленинградского шоссе с деловым центром Москвы. Это превращает объект в транзитный узел с бесшовной транспортной доступностью между Севером и Сити



ALIAS
GROUP



CORE·XP

Обзор офисного рынка в зоне влияния бизнес- центра АВИУМ

Офисы в Большом Сити

Обзор офисного рынка в зоне влияния бизнес-центра АВИУМ



ALIAS
GROUP

CORE.XP

На начало 2026 года в зоне влияния БЦ АВИУМ расположено 1,6 млн м² современных офисов — это 8% всего офисного рынка Москвы. На районы Фили-Кутузовский, Ходынку и Хорошёво в среднем приходится по 30-36% предложения.

К 2030 году объём качественных офисов в Большом Сити (без учёта Москва-Сити) вырастет вдвое, достигнув 3 млн м². При этом в пешей доступности от МЦК «Зорге» (до 10 минут) пока нет ни одного качественного бизнес-центра, что создаёт здесь локальную зону дефицита — и хорошую точку для развития рынка.

На 2026 год Существующие офисы

1 557

тыс. м²
в эксплуатации

2%

свободного предложения
(37 тыс. м²)

Офисная недвижимость по классу



53% • Класс А
47% • Класс Б

Ставки аренды, Р / м² / год

Класс А..... **54 100**

Класс Б+..... **37 700**

Цены продажи

Класс А..... **546 000****

Класс Б+..... **352 884***

К 2030 году Новое строительство

1 410

тыс. м²
заявленный новый объём

x2

рост к существующему
объёму к 2030 году

90%

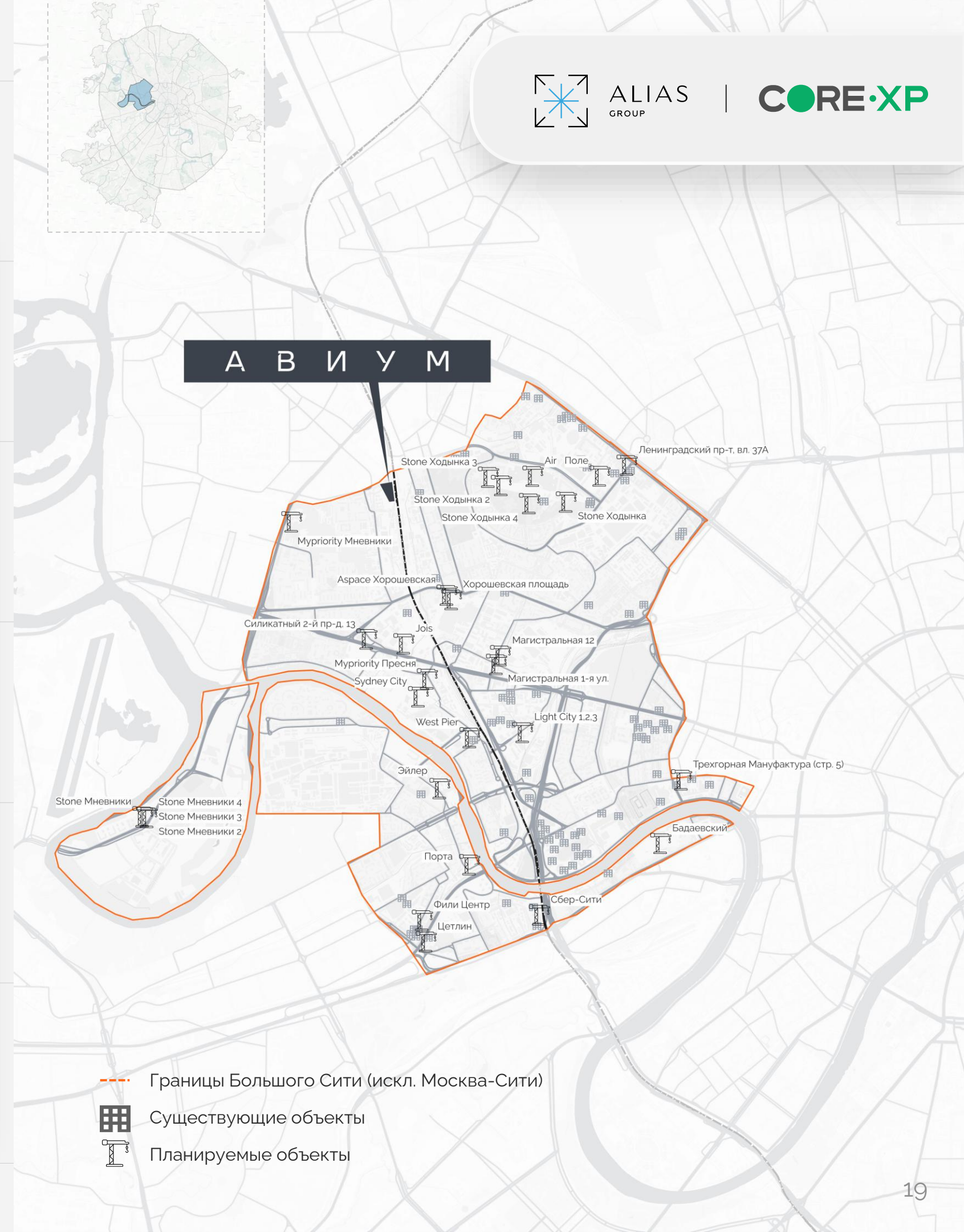
доля объектов класса А в новом строительстве
— именно туда сместился спрос рынка

Цены продажи

Класс А..... **419 600**

Класс Б+..... **367 100***

Цены и ставки указаны в среднем по локации, без учёта НДС и операционных расходов, для помещений как с отделкой, так и без неё. Часть показателей рассчитана на основе ограниченной выборки (свободно от 1 до 3 объектов) из-за дефицита свободного предложения. **Был доступен 1 объект на конец 2025 года, указан показатель как бенчмарк стоимости готовых объектов.



Конкурентный анализ

Обзор офисного рынка в зоне влияния бизнес-центра АВИУМ



ALIAS
GROUP

CORE.XP

Для объективной оценки рыночной позиции БЦ АВИУМ границы конкурентного анализа определены с учётом транспортной доступности объекта и направлений спроса со стороны потенциальных арендаторов. В зону влияния включены границы Большого Сити (искл. Москва-Сити) и Белорусско-Савёловский район.

БЦ АВИУМ — Средневзвешенная по лотам

415 630 руб. м² до вычета НДС → **345 083** руб. м² после вычета НДС*

Рынок класс А — Цена офисов без НДС

467 200 руб. м² средневзвешенная по лотам

Диапазон: 245 300 – 880 000 руб.

Цена конкурентов выше БЦ АВИУМ

+12%-35%

разница средневзвешенной по лотам

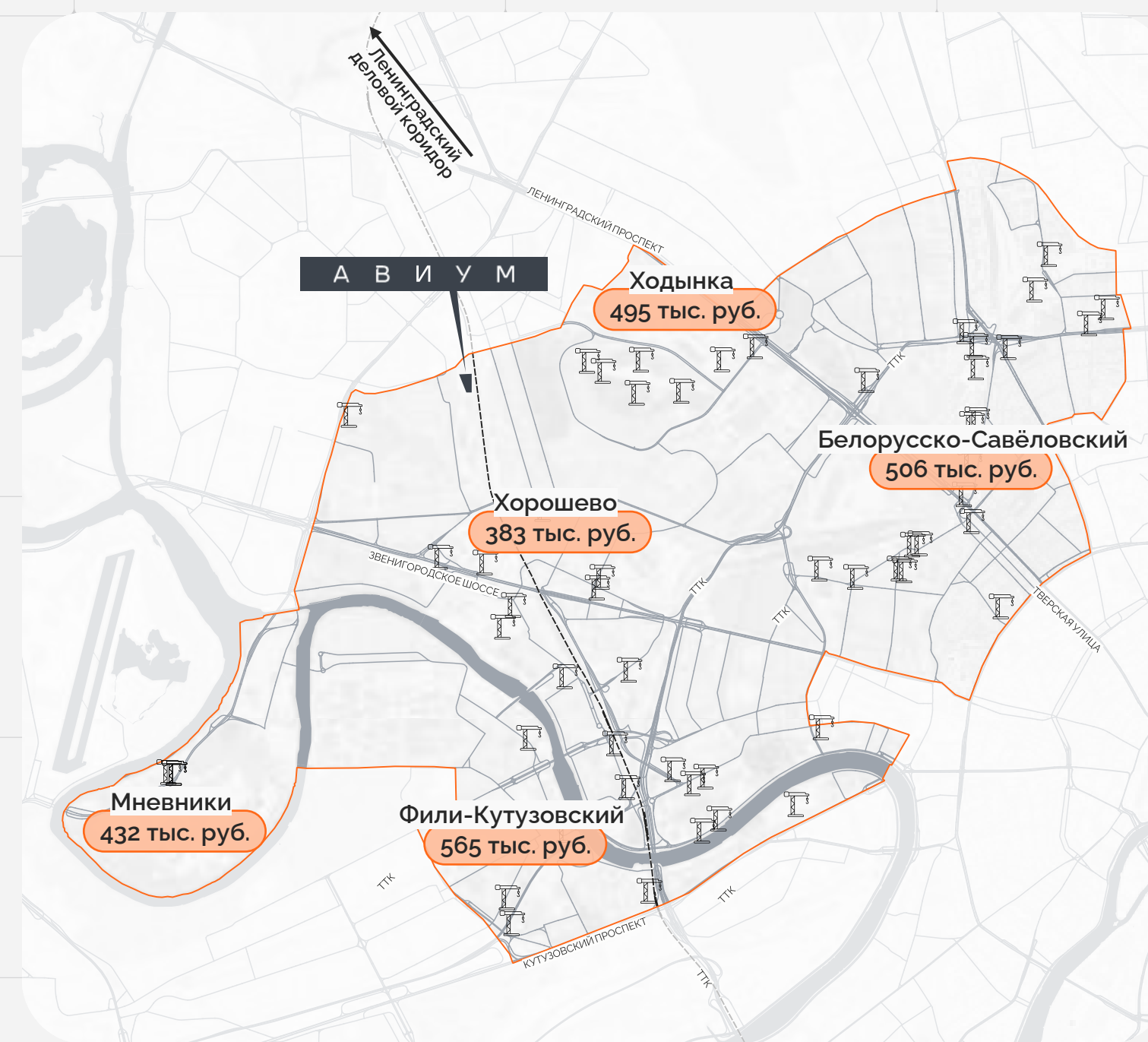
Выгодная стоимость м² для входа инвесторам

Средневзвешенные цены продажи офисов в зоне влияния

Продажа офисов блоками/этажами в строящихся/проектах — руб./м², не вкл. НДС

Район	Мин	Средневзвешенная	Макс
Фили-кутузовский	258 000	565 200	880 000
Белорусско-Савеловский	245 300	505 800	804 000
Ходынка	271 100	494 800	693 800
ХОРОШЕВО	302 500	383 300	720 000
Мневники	377 000	432 000	656 600
По всей зоне конкуренции	245 300	467 200	880 000

Средневзвешенные цены продажи офисов в зоне влияния БЦ АВИУМ



Москва, СЗАО, Хорошёво-Мневники, 3-я Хорошёвская улица, зу 18/2

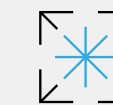


Планируемое строительство

*При покупке офисов в БЦ АВИУМ по договору долевого участия (ДДУ) в соответствии с 214-ФЗ возможен возврат НДС после регистрации права собственности (после получения объектом разрешения на ввод).

Конкурентный анализ

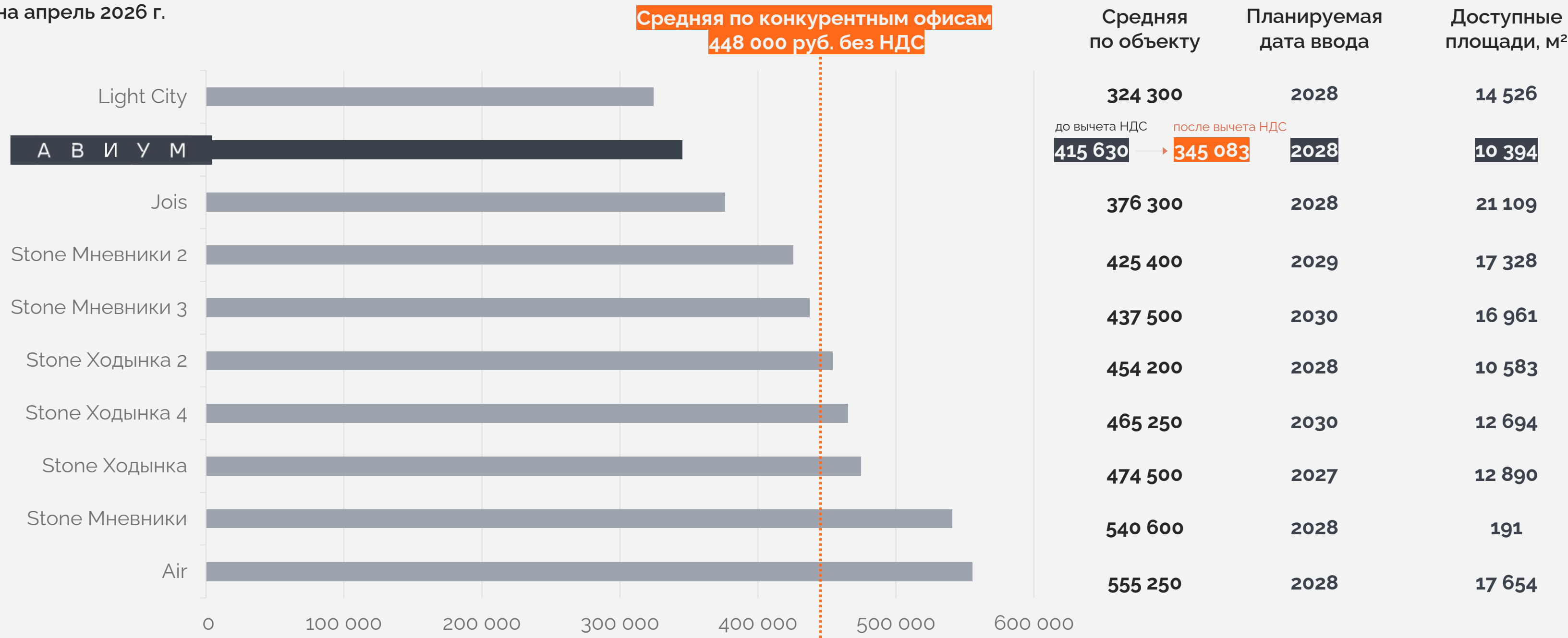
Обзор офисного рынка в зоне влияния бизнес-центра АВИУМ



ALIAS
GROUP

CORE.XP

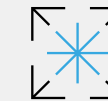
Средневзвешенные цены продажи конкурентных офисов на апрель 2026 г.



Диапазон стоимости объектов, формирующих прямое конкурентное окружение по срокам реализации и характеристикам продукта для БЦ АВИУМ — 324 300-555 250 руб. за м². Средняя по конкурентам составляет 448 000 руб. за м². БЦ АВИУМ относится к числу наиболее доступных по цене проектов в сопоставимом конкурентном окружении при схожих сроках ввода.

Преимущества офисов в БЦ АВИУМ

Обзор офисного рынка в зоне влияния бизнес-центра АВИУМ



ALIAS
GROUP

CORE·XP

1

Бизнес-центр АВИУМ **располагается в наиболее динамично развивающейся локации Москвы.** Это формирует устойчивый спрос благодаря таким факторам, как прямая связь с ключевыми деловыми районами столицы, а также удобная транспортная доступность (близость к метро и магистралям)

2

Ценовое преимущество делает БЦ АВИУМ одним из наиболее доступных проектов в своей локации. При сопоставимом классе и сроках ввода средневзвешенная цена продажи блоков в объекте на 12% ниже, чем у конкурентов в зоне влияния (Большой Сити и Белорусско-Савёловский район)

3

Отсутствие прямых конкурентов у метро «Зорге» создаёт потенциал для быстрой заполняемости площадей бизнес-центра и формирования нетворкинга между резидентами объекта

4

Высокие стандарты качества строительства уровня класса А обеспечат приток спроса со стороны **корпоративных арендаторов**, особенно в отсутствие прямых аналогов вблизи окружения



ALIAS
GROUP

|

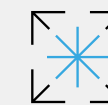
CORE·XP

Описание фонда и ключевые параметры



Инвестиционная идея проекта

Описание фонда и ключевые параметры



ALIAS
GROUP

CORE.XP

Alias Group

Группа компаний

Alias Group запускает фонд недвижимости, в состав которого войдут наиболее востребованные этажи в бизнес-центре АВИУМ. После ввода БЦ в эксплуатацию помещения будут сданы в долгосрочную аренду одному крупному арендатору.

Инвестиционная стратегия фонда

Первая на офисном рынке гибридная модель

ЭТАП 1 · ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ

Рост стоимости недвижимости за счёт покупки офисов на стадии котлована с оптовой скидкой

ЭТАП 2 · АРЕНДНЫЙ

Сдача недвижимости в аренду и получение регулярного арендного потока после ввода в эксплуатацию

ROI ПРОЕКТА

32,4%

базовый сценарий

с учётом ежегодной индексации договора аренды и прироста стоимости актива

СРОК ФОНДА

15 лет

долгосрочная стратегия

ВЫПЛАТЫ ДОХОДА ОТ АРЕНДЫ

**Каждый
месяц**

12 раз в год

от арендного потока

Путь инвестора

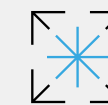
Этапы реализации фонда

- 1** ЯНВАРЬ — МАЙ 2026
Формирование ЗПИФ от Alias Group
Добавление активов. Листинг на Московской бирже в формате IPO
Активы приобретаются в фонд по договору долевого участия в рамках 214-ФЗ и средства размещаются на эскроу
- 2** ИЮНЬ 2026
Вход инвесторов — приобретение паёв
Инвесторы приобретают паи и становятся совладельцами офисов в БЦ АВИУМ
- 3** 2025 — ИЮЛЬ 2028
Строительство объекта
Рост строительной готовности — стоимость пая растёт на фоне удорожания квадратного метра. Поиск арендатора и заключение предварительного договора аренды
Строительство БЦ АВИУМ ведётся в рамках программы создания мест приложения труда (МПТ), что гарантирует соблюдение сроков ввода объекта*
- 4** ИЮЛЬ — АВГУСТ 2028 · СЕНТЯБРЬ 2028
Передача «ключей» · Подписание договора аренды
Заключение долгосрочного договора аренды (~7 лет)
- 5** СЕНТЯБРЬ 2028 — ФЕВРАЛЬ 2029
Отделка помещения арендатором · Арендные каникулы
Средний срок арендных каникул составляет 6-8 месяцев
- 6** МАРТ 2029 — 4 кв. 2035
Период получения инвесторами доп. выплат от аренды
Начало ежемесячных выплат дохода от аренды

*Программа МПТ предусматривает предоставление льготы при строительстве инфраструктуры рядом с жилым проектом. Несоблюдение сроков строительства влечёт применение штрафных санкций (неустойка, пени), расторжение договора, утрату льгот застройщиком и обязательную уплату процентов на суммы полученных льгот.

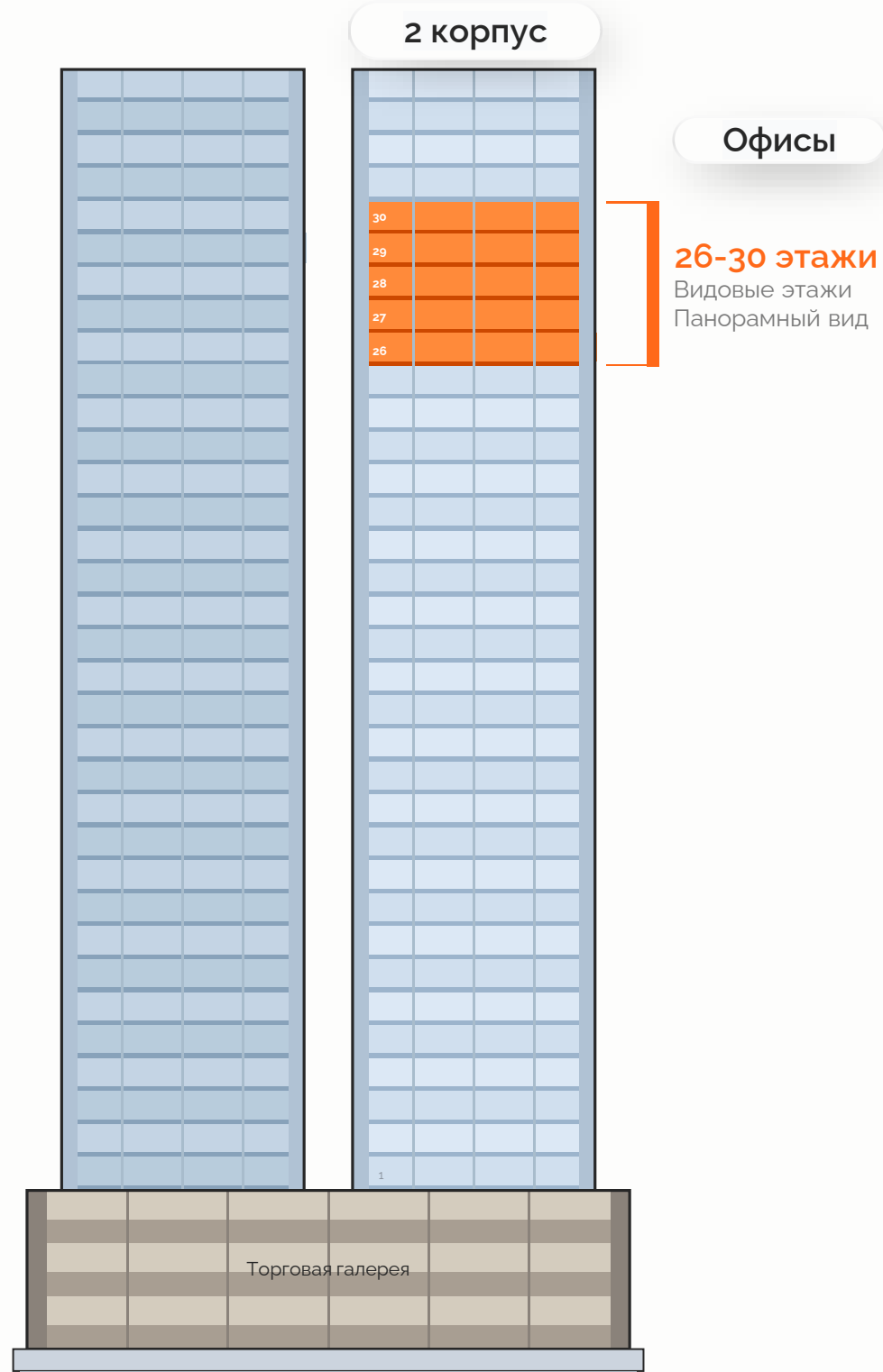
Недвижимость фонда

Описание фонда и ключевые параметры



ALIAS
GROUP

CORE.XP



Парковка

30 машиномест в подземном паркинге

Видовые смежные офисные этажи с видом на город

В фонд от Alias Group входят 5 смежных видовых этажей в БЦ АВИУМ, которые образуют целостный блок среднего формата, а также 30 машиномест в подземном паркинге с прямым доступом к офисам и торговой галереи.

Площадь офисов
в фонде от Alias Group

6 521 м²

Этажность офисов
в фонде от Alias Group

26-30 этажи

Цена для инвестора без НДС

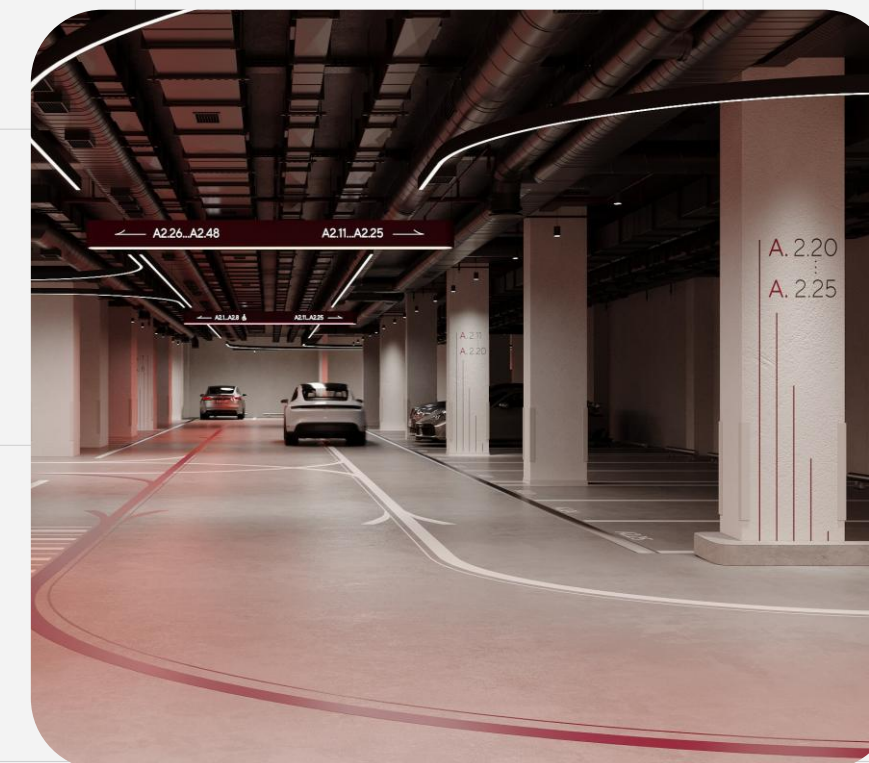
335 708 руб. м²

406 256 руб. м² с НДС

30 машиномест

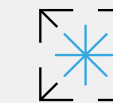
доступна аренда или покупка

Наличие парковочных мест повышает спрос со стороны корпоративных арендаторов



Арендная стратегия реализации недвижимости фонда

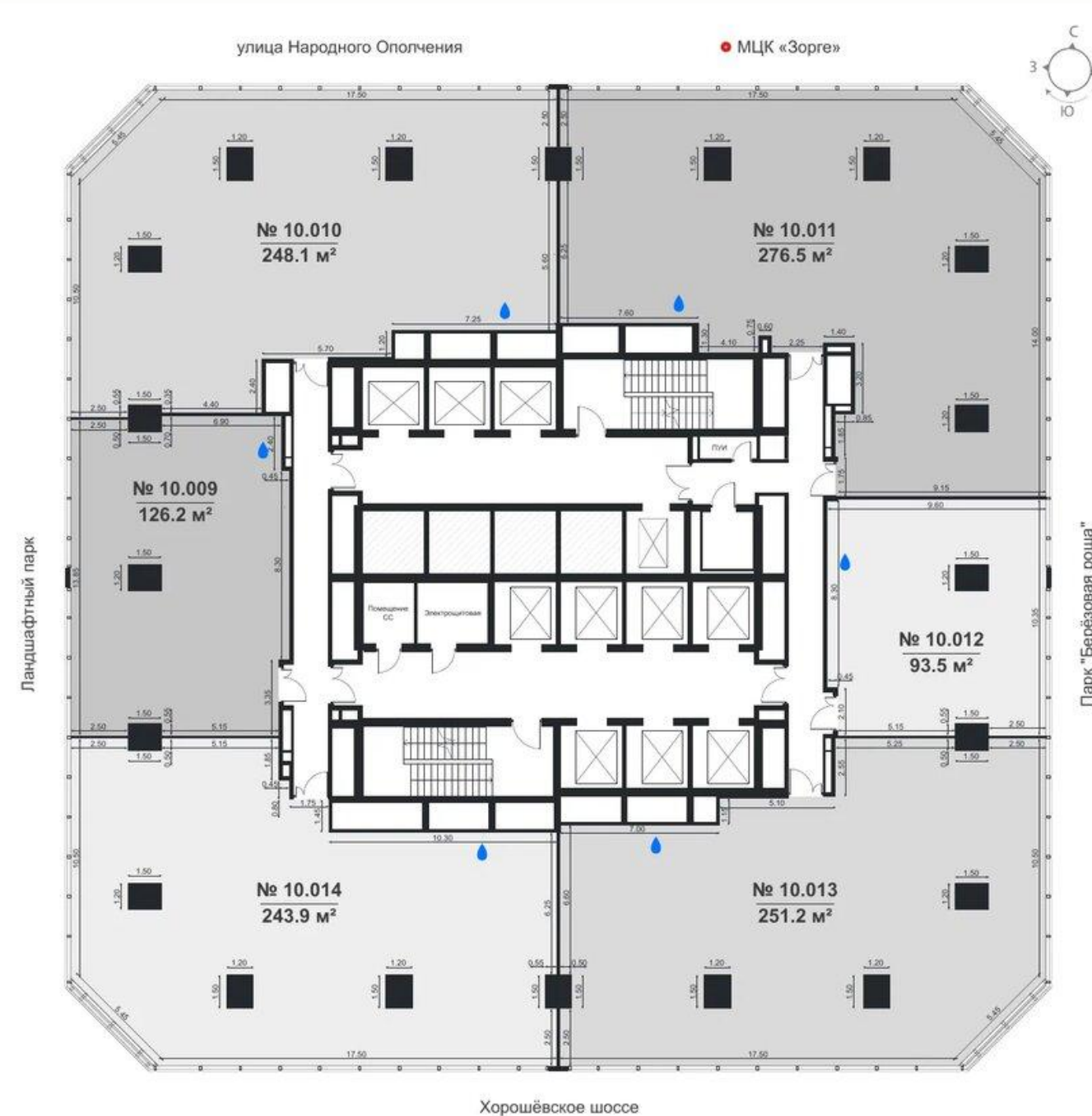
Описание фонда и ключевые параметры



ALIAS
GROUP

CORE.XP

Планировочное решение на этаже в БЦ АВИУМ позволяет реализовать 3 стратегии сдачи площадей в аренду



Приоритетный сценарий

Стратегия 1 · Сдача целого блока

Сдача целостного блока 5-ти смежных этажей одному арендатору — наиболее дефицитный в 2029 году формат офисов

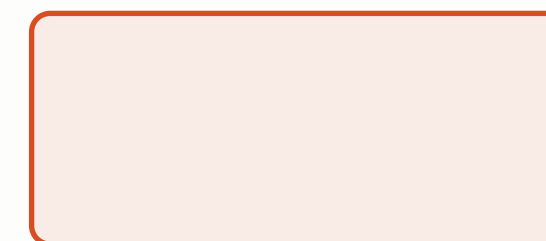
Площадь 1 блока

6 521 м²

в состоянии «Shell & Core»

Планировочное решение

1 × ~6 521 м²



Стратегия 2 · Сдача поэтажно

Размер этажа соответствует наиболее востребованной сделке у корпоративных арендаторов

Площадь 1 блока

1 300 м²

в состоянии «Shell & Core»

Планировочное решение

5 × ~1 300 м²



Стратегия 3 · Сдача блоками малого формата

Деление на блоки позволяет снизить риски простоя из-за диверсификации арендаторов

Площадь 1 блока

640-660 м²

в состоянии «Shell & Core»

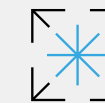
Планировочное решение

10 × ~640-660 м²



Арендная стратегия реализации недвижимости фонда

Описание фонда и ключевые параметры



ALIAS
GROUP

CORE·XP

Целевой сценарий фонда Alias Group предполагает сдачу в аренду блока б 521 м², расположенного на смежных видовых этажах БЦ АВИУМ, целиком одному корпоративному арендатору. Такой сценарий является наиболее вероятным, поскольку площади данного формата относятся к самому дефицитному сегменту рынка, что кратно повышает их ликвидность и инвестиционную привлекательность.

Площади передаются в состоянии «Shell & Core», что даёт арендатору возможность спроектировать рабочее пространство под собственные запросы и корпоративные стандарты. Базовым условием сделки выступает долгосрочный и надёжный договор аренды сроком на 7 лет с учётом ежегодной индексации ставки аренды.

Арендуемая площадь

6 521 м²

в состоянии «Shell & Core»

Базовая ставка аренды за Shell & Core
(не вкл. НДС, операционные и коммунальные расходы)

44 600

руб. м²/год

Ставка аренды · 4 кв. 2026

+5% индексация /год

49 180

руб. м²/год

Ставка аренды · 1 кв. 2029

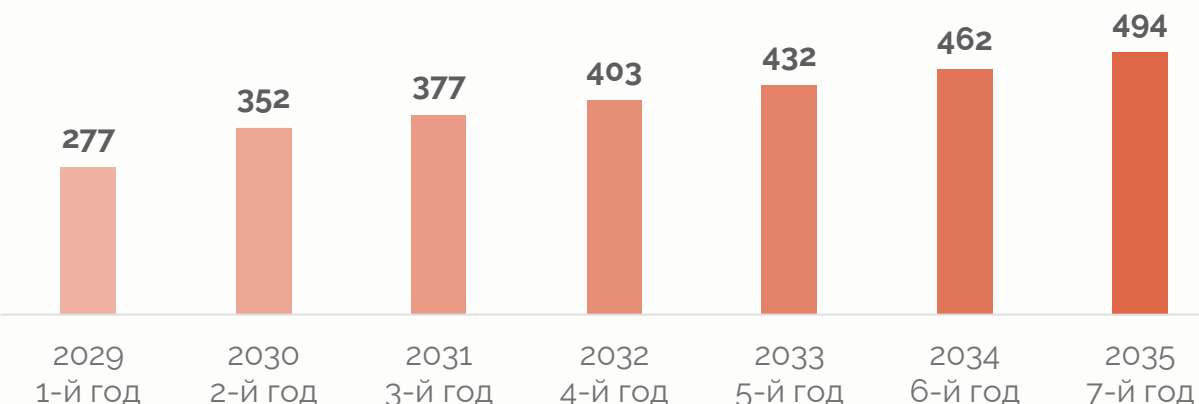
Планируемый срок
договора аренды

7 лет

Ежегодная индексация
ставки с 2029 года

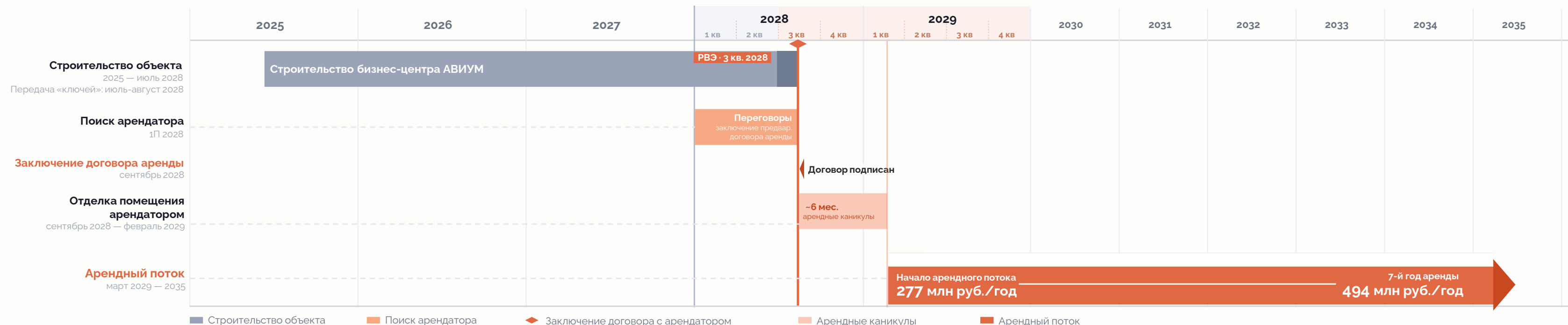
7%

Арендный поток (офисы+машиноместа), млн руб./год чистый арендный доход, не вкл. НДС



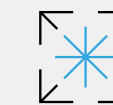
Дорожная карта арендной стадии

Этапы реализации — от строительства до арендного потока



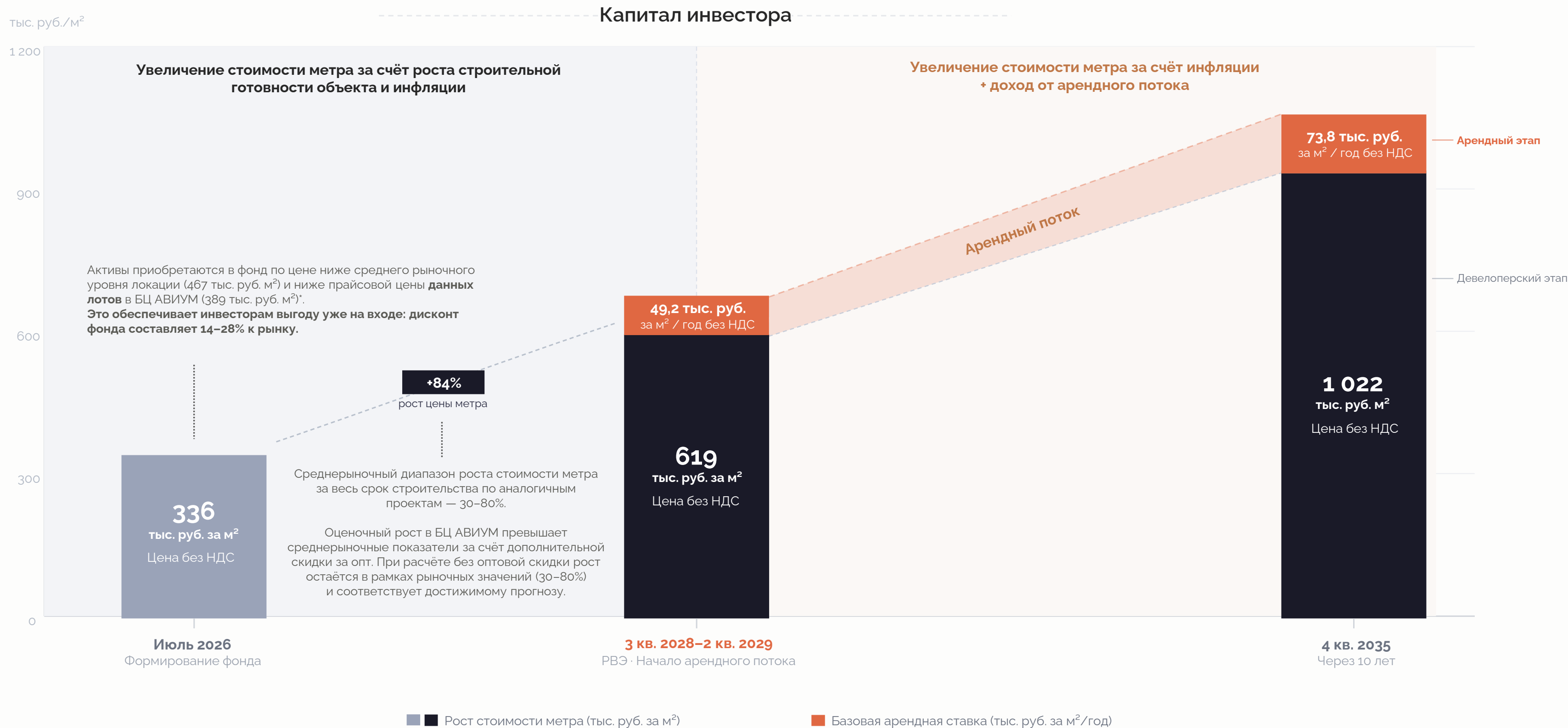
Компоненты доходности

Описание фонда и ключевые параметры



ALIAS
GROUP

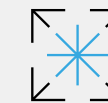
CORE·XP



*Стоимость приобретения лотов фондом.

Инвестиционные показатели

Описание фонда и ключевые параметры



ALIAS
GROUP

CORE·XP

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ СТАДИЯ

Прирост стоимости метра за период строительства с учётом скидки

+84%

Инвестиции в фонд → Ввод БЦ в эксплуатацию

Рост стоимости
кв. метра без НДС

336 тыс. руб.



619 тыс. руб.

АРЕНДНАЯ СТАДИЯ

Арендная доходность в 1-й год · Базовый сценарий

11% → **15%**

Начало арендного потока 1 кв. 2029 → 4 кв. 2035

При базовой
ставке аренды
без НДС

49 180 руб. м²/год



73 806 руб. м²/год



ROI проекта · Базовый сценарий

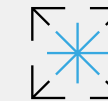
32,4%

Горизонт 2 кв. 2026 → 4 кв. 2035 (≈ 10 лет)

с учётом ежегодной индексации договора
аренды и прироста стоимости актива

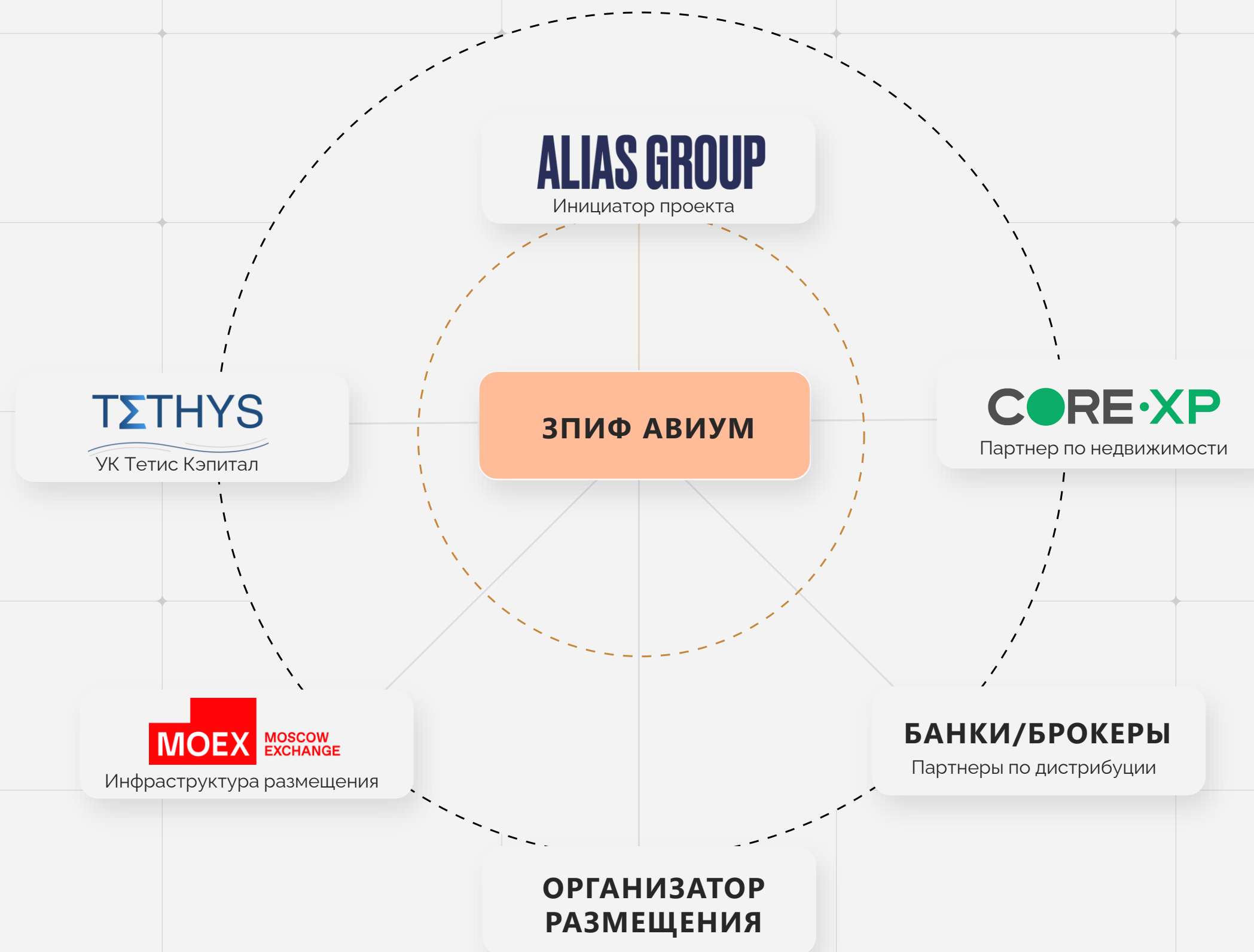
Партнеры реализации проекта

Описание фонда и ключевые параметры



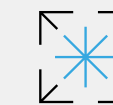
ALIAS
GROUP

CORE·XP



Преимущества инвестиционной идеи фонда

Описание фонда и ключевые параметры



ALIAS
GROUP

CORE.XP

1

УНИКАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ

Первый на рынке ЗПИФ с гибридной инвестиционной моделью на офисную недвижимость класса А в Москве

4

ЦЕНА ВХОДА

Вход по цене котлована и с оптовой скидкой — подобного предложения нет для розничных инвесторов при прямой покупке недвижимости

2

ТОПОВЫЕ АКТИВЫ

В состав фонда входят **наиболее востребованные лоты по оптовой цене** – видовые офисы на верхних этажах

5

ФОРМАТ ПРОДАЖИ

Размещение **на Московской бирже по стандартам IPO** (доступность/ликвидность)

3

ПАРТНЕРЫ ФОНДА

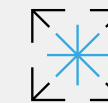
Партнерство с сильнейшими игроками рынка недвижимости (CORE.XP) и ЗПИФ (УК «Тетис Кэпитал»)

6

ДОХОДНОСТЬ

Общая доходность фонда превышает 32% (ROI), а также с 2029 года начинается ежемесячная выплата дополнительного арендного дохода

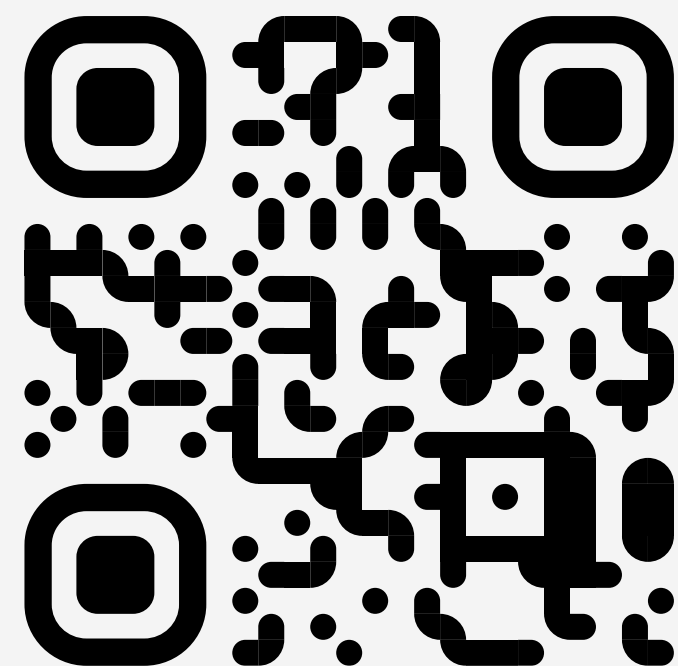
Контактная информация



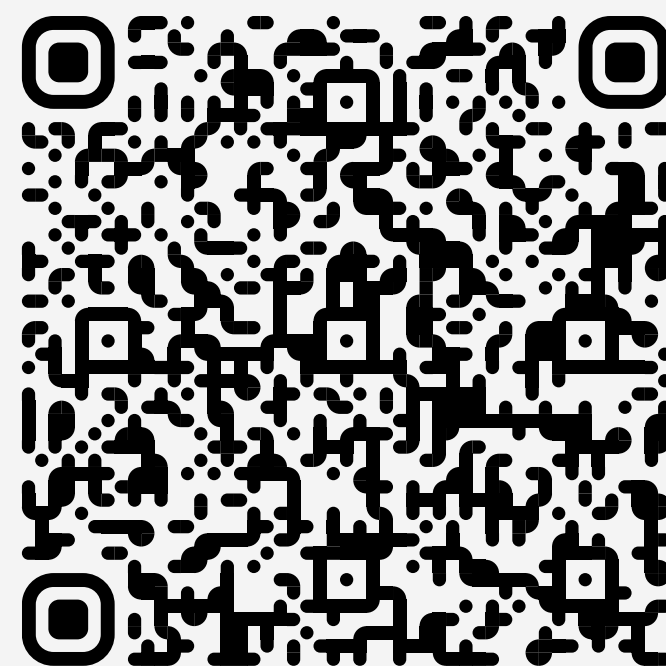
ALIAS
GROUP

CORE·XP

ТГ-канал
ЗПИФ АВИУМ



Официальный сайт
zpifavium.online



zpif-avium@alias-group.ru

Все описания, параметры, информация предоставляются добросовестно и считаются верными. Прогнозы и расчеты, содержащиеся в данном файле, действительны на дату подготовки файла, если в тексте не оговорено иное, и должны рассматриваться строго в совокупности с добавленными пояснениями, оговорками и допущениями. Такие прогнозы и расчеты предусматривают фактор субъективной оценки и предназначены для помощи инвесторам в интерпретации результатов, но не дают гарантии наступления этих результатов. Допущения, на которых основаны прогнозы и расчеты, считаются обоснованными на дату подготовки файла, но не дается гарантии того, что они являются всеобъемлющими, или того, что они продолжают быть таковыми в будущем.