



# Инфраструктура R101

Инвестпроект по развитию международной свободы и мобильности.

# Инфраструктура для жилья и отдыха.

Сегодня в мире происходит все больше глобальных потрясений, которые прямо воздействуют на уровень жизни, свободу людей и передвижение капитала.

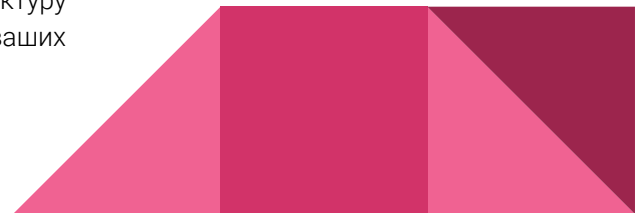
События 2020 и 2022 годов, ясно показали, что сегодня хорошо иметь диверсифицированные активы и быть более мобильным. Одним из таких неявных активов может быть созданная нами инфраструктура, которая обеспечит ее участникам лучшую свободу действий и легкую международную мобильность.

**Создание закрытого, инвестиционного паевого фонда с целью приобретения недвижимости и транспорта в ключевых европейских городах, для небольшой группы, может стать хорошим решением в перспективе последующих 20-30 лет.**

В этой презентации описан концепт инвестпроекта для 101 участника фонда.

Таких интегрированных инвест-продуктов на сегодняшний день не существует на рынке. Наш проект Резидент Институт есть первопроходец в этом плавании.

Фактически, мы предоставляем возможность инвестировать не в бизнес проект, а в инфраструктуру для жизни, которая за несколько лет принесет ощущение легкости, свободу и мобильность для ваших путешествий.



# Закрытое комьюнити

По задумке проекта, нужно организовать 101 человека, участника ЗПИФ, в закрытое комьюнити, инвестиционный клуб. Это потенциальные инвесторы, которые ценят свое время, личную свободу и имеют индивидуальную стратегию на жизнь. Это вечные туристы или цифровые кочевники, люди которые не зависят от места работы или чья держава это Небо над головой!

101 участника будет достаточно, чтобы в равных долях проинвестировать и организовать инфраструктуру для жизни, отдыха и работы в перспективе последующих 20-30 лет.

Это будет как недвижимость в Европейских городах, курортных прибрежных зонах так и транспортные средства для передвижения и отдыха.

Поскольку количество мест в проекте ограничено, то в данном ключе, наличие фин.средств у участника не самое важное. Более приоритетно какой это человек и какими качествами и талантами он обладает. Наше сообщество должно быть экологичным и трансформироваться не только в закрытый инвест-клуб, но и по желанию, в сообщество синергии и поддержки.

А права на владение имуществом в этой инфраструктуре мы должны передать в будущем, нашим наследникам, детям или значимым людям в нашей жизни.



# Фазы проекта и преимущества

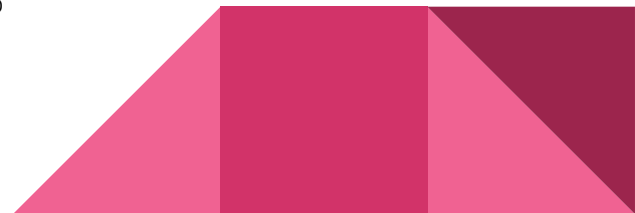
В общем, проект R101 будет разделен на 6 основных фаз с периодами инвестирования от участников от 1 до 6 лет. Каждый партнер может выбрать возможность инвестирования в полную инфраструктуру, так и в отдельную фазу проекта.

**Чтобы получить наилучший интегрированный эффект и реализовать высшую международную мобильность и легкость - лучше инвестировать во все шесть фаз одной группой участников.**

Нужно понимать, что вы не просто будете покупать и владеть недвижимостью и транспортом, в какой то конкретной стране, вы будете вместе с нами строить дорожную карту, путь, инфраструктуру и логистику для жизни, работы и путешествий в разных странах...

Нашей задачей - есть обеспечение нашему сообществу и вашим правонаследникам, легкую, контролируемую логистику между странами в обход привычных, стандартных методов путешествий и проживания. Важно создать сеть из собственных небольших островков для жизни, где мы будем чувствовать себя как дома с полной приватностью.

Идеально, если мы сможем отобрать 101 число участников, которые смогут инвестировать во все фазы проекта, чтобы не дробить фазы по группам людей и не привлекать больше количество инвесторов.





# Этапы инвестирования

Создание целостной интегрированной цепочки мобильности

# Фаза 1 - Capital

На первом этапе важно обезопасить первоначальные вложения инвесторов. По этому мы считаем необходимым для фазы 1 инвестировать в недвижимость в больших, ключевых городах Европы, которые также являются большими транспортными хабами для разных направлений.

## **География: Вена, Афины, Париж, Лиссабон.**

Вена — столица музыки с идеальной транспортной развязкой по всей Европе. Надежная юрисдикция и законодательство. Кроме того, в Австрии очень хорошо развитый менеджмент по управлению за недвижимостью и страховые инструменты.

Афины — уникальное сочетание богатого исторического наследия. Растущий рынок недвижимости и увеличение туристического потока создают отличные возможности для капитализации инвестиций и получения стабильного дохода от аренды. Кроме того, Афины могут стать очень хорошим перевалочным пунктом для следующих шагов в фазе 2.

Париж — мировой центр культуры, моды и бизнеса, привлекающий миллионы туристов. Высокий спрос на аренду жилья, особенно в центральных районах, обеспечивает отличную доходность. Париж также хороший транспортный хаб для перелетов в Северную и Латинскую Америку.

Лиссабон - быстро развивается как один из самых привлекательных городов для инвестиций в недвижимость в Европе. Лиссабон также известен своей дружелюбной налоговой политикой и поддержкой иностранных инвесторов, что делает его идеальным выбором для вложений.

## Фаза 2 - Watergate

На втором этапе мы фокусируемся на покупке жилья в курортных городах, где есть хорошо развита местная гостиничная инфраструктура, прекрасный климат и созданы условия для отдыха и даже оздоровления.

### **География: Клагенфурт, Санторини, Пальма, Агадир.**

Клагенфурт — высокое качество жизни и альпийские ландшафты Каринтии делают город привлекательным для проживания. Небольшой городок который расположен у горного озера Woerthersee привлекает туристов со всей Европы. Клагенфурт идеален еще и тем, что будет иметь привязку к городу Вена с фазы 1. Таким образом вы сможете спланировать свое идеальное путешествие по Австрии.

Санторини — известный своими уникальными пейзажами, пляжами и высоким туристическим потоком. С каждым годом цена на аренду жилья на острове увеличивается. Санторини также будет работать в связке с городом Афины с фазы 1, что даст возможность объединить путешествие на суши и море за один приезд. Также нужно заметить, что для особо чувствительных людей, остров на кальдере вулкана, может очень хорошо заряжать энергией и воссоединять с природой.

Пальма-де-Майорка — сочетает историческую архитектуру с современными удобствами, обеспечивая стабильный доход от аренды благодаря высокому туристическому спросу. Благоприятный климат и развитая инфраструктура поддерживают рост рынка недвижимости. Также Майорка, может выступать неплохим хабом для последующих путешествий в Испанию.

Агадир - на 2024 год, цена на недвижимость в Агадире не очень велика, чем нужно обязательно воспользоваться. В Марокко хорошо развита транспортная инфраструктура, что дает возможность путешествовать по стране вплоть до песков Сахары. Это идеальная страна чтобы почувствовать восточный вайб и культуру Магриба и Берберов.

## Фаза 3 - Caribbean

На третьем этапе мы попытаемся немного диверсифицировать наш портфель активов и выйти за пределы Европы. Из Вены, Парижа и Лиссабона есть рейсы в солнечную Мексику. А владение недвижимостью в туристических городах, позволит погрузиться как в тропическую природу, так и получить дополнительные дивиденды от сдачи квартир в аренду. Фаза 3 в первую очередь интересна своим новым разнообразием и возможностью получать дополнительный доход.

### **География: Канкун, Тулум**

Канкун — Популярное туристическое направление с развитой инфраструктурой и стабильным спросом на аренду недвижимости. Каждый год сюда прилетают туристы не только из США или Канады, но также из Европы и Азии. Канкун прекрасный город для развлечений всех форматов.

Тулум — сочетает в себе атмосферу тропического, оздоровительного отдыха и хороших дискотек. Недавно в Тулуме открыли аэропорт и построили железную дорогу которая связывает большие туристические города Юкатана.

Два этих города, могут также работать в связке для вас. Вы можете спланировать свое путешествие в Мексику погрузившись в культуру пляжного отдыха и познав колорит местных шаманов. Также здесь хорошо развит яхтинг и дайвинг. Есть большая сеть подземных пещер и наследие Майя.



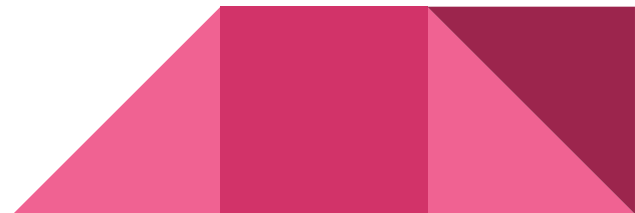
## Фаза 4 - Yachts

Здесь мы немного сменим формат и переключимся на отдых на воде. Покупка 3 яхт станет хорошей возможностью создать небольшой флот как для интегрального отдыха - Афины - Санторини - Яхтинг. Так и создаст предпосылки для сдачи яхт в аренду, в чартер. Это также аспект диверсификации, как для сообщества в плане форматов отдыха, так и возможности не только во владении, но и сопутствующей монетизации.

Нужно понимать, что отдых на суше и на море, это два разных формата ощущений и восприятия. Греция на суши и Греция с воды - это две разных страны.

**География: Сароникос, Эгейское море.**

Предполагается покупка небольших, недорогих яхт, размером 45-55 футов. Например яхты **Hanse 508** стоимостью в 250-350 тыс евро могут быть неплохим вариантом как для чартера так и сообщества. География базирования лодок будет в Эгейском море, например в марине Алимос в Афинах, что может опять же дать возможность интегрированного отдыха - 2-3 дня в Афинах с размещением в своей квартире и 7-10 дней на яхте, путешествуя вдоль Пелопоннеса или на Кикладские острова.



## Фаза 5 - Fullhouse

Последние фазы 5 и 6 будут нацелены полностью на монетизацию и заработок для последующих инвестиций в более крупные проекты. В фазе 5 предлагается инвестировать в большой дом, виллу на 10-12 спален на острове Миконос в Греции и в дальнейшем использовать полученные средства, как для оплаты сопутствующих (растущих из за инфляции) расходов на всю инфраструктуру, так и аккумулировать ресурсы для будущих инвестиций в фазу 6 и возможно другие проекты сообщества, которые могут обсуждаться в будущем.

### **География: Греция, Миконос**

Миконос - очень туристический остров, на который приезжает как мировые звезды Голливуда и шоу бизнеса, так и международные артисты. Цены за аренду 10 спальной виллы могут достигать до 500 тыс. евро за 7-10 дней. На 2024 год, есть все предпосылки считать что в 10 летний период, такая динамика роста сохраниться.

Также для сообщества, для будущего, было бы неплохо владеть большим отелем или резиденцией, где могли бы собраться все участники и инвесторы нашего общества. Проводить мероприятия и обсуждать будущие проекты, бизнес идеи и возможности для улучшения качества жизни. Как минимум такая вилла на Миконосе может стать первым шагом.

## Фаза 6 - Fleet

6 этап еще находится в разработке. Его можно будет четко увидеть и осознать когда будет полностью реализована фаза 1 и 2. Предполагается, что фаза 6 должна оптимизировать транспортные расходы и логистику передвижения участников сообщества. Фактически, мы будем вынуждены основать транспортно-логистическую, отдельную компанию, которая будет заниматься оптимизацией расходов на содержание и зарабатывать от транспортных средств.

В этом ключе, нужно будет инвестировать в транспортные средства и движимое имущество. Если будет экономически целесообразно, можно будет подумать о приобретении небольших суперджетов круизных катамаранов или домов на колесах, а в будущем зафрахтовать или выкупить места в маринах или аэропортах.

Фаза 6 предполагает более детального изучения и дополнительных вводных данных для просчета стоимости и анализа дополнительных факторов, которые могут появиться только после организации сообщества и реализации фазы 1 и 2.



# Транспорт

Управляющая компания, которая будет заниматься подбором и покупкой недвижимости, будет искать варианты, которые предполагают наличие закрытого или подземного гаражного пространства при покупке недвижимости.

Поскольку нашей идеей есть не просто покупка жилья для путешествий, а выстраивания легкой инфраструктуры и логистики для жизни, мы нацелены для каждой квартиры, в каждом городе приобрести транспортные средства, которые в дальнейшем избавят нас от дополнительных расходов или контактов с рента компаниями.

Управляющая компания, будет смотреть за имуществом, раз в год проводить техническое обслуживание и амортизацию транспортных средств.





# Тайм-шеринг

Метод распределения для стейкхолдеров

# Модель Таймшеринга

Тайм-шеринг (от англ. *time-sharing*) — это модель владения недвижимостью, позволяющая нескольким владельцам или участникам фонда использовать одну и ту же недвижимость в разные периоды времени. Основная идея заключается в том, что каждый участник имеет право на определенное количество времени для проживания или использования объекта недвижимости, что делает владение более доступным и эффективным.

В рамках проекта Резидент Институт и реализации всех 6 фаз, модель тайм-шеринг применяется для эффективного распределения времени использования 12 квартир и 3 яхт среди 101 участника. Каждый участник получает право на определенное количество дней или недель в год для проживания или отдыха в выбранных объектах, что обеспечивает оптимальное использование ресурсов и минимизирует накладки.

Управление бронированиями осуществляется через специализированную онлайн-платформу нашего сообщества, обеспечивая прозрачность и удобство для всех участников.



# Таймшеринг 6 фаз

Давайте проведем расчет, чтобы определить, достаточно ли доступных дней в году для размещения 101 участника в 12 квартирах и 3 яхтах, при условии, что каждый участник проводит 7 дней в одной локации ежегодно. Также рассмотрим оптимальное количество мест для каждого участника, чтобы избежать накладок.

- Количество участников (N): 101
- Количество локаций (P): 12 квартир + 3 яхты = 15 локаций
- Продолжительность пребывания в одной локации: 7 дней
- Количество дней в году: 365

## 1. Общая доступность локаций:

Каждая локация может быть занята последовательно в течение года.

- Количество 7-дневных слотов в одной локации в год:

$$\text{Слотов в локации} = \frac{365}{7} \approx 52 \text{ слота}$$

- Общее количество доступных слотов во всех локациях:

$$\text{Общее количество слотов} = 15 \text{ локаций} \times 52 \text{ слота} = 780 \text{ слотов}$$

# Минимальный формат

Одна или две локации на год по 7 дней в каждой.

## 2. Потребности участников:

Если каждый участник планирует провести **один 7-дневный период** в год:

- **Общее количество требуемых слотов:**

$$\text{Требуемые слоты} = 101 \text{ участник} \times 1 \text{ слот} = 101 \text{ слот}$$

В этом случае **780 слотов** значительно превышают **101 слот**, что обеспечивает комфортное размещение без накладок.

## 3. Если каждый участник планирует несколько пребываний:

Допустим, каждый участник хочет провести **2 пребывания** по 7 дней в год:

- **Общее количество требуемых слотов:**

$$\text{Требуемые слоты} = 101 \times 2 = 202 \text{ слота}$$

Это также укладывается в общую доступность **780 слотов**.





# Эталонный формат

Максимальный формат пребывания и путешествий.

## 4. Максимальное количество пребываний на участника:

Для определения максимального количества 7-дневных пребываний, которые может позволить себе каждый участник без превышения доступных слотов:

$$\text{Максимальное количество слотов на участника} = \frac{780 \text{ слотов}}{101 \text{ участников}} \approx 7.7 \text{ слотов}$$

Таким образом, каждый участник может теоретически проводить до **7 пребываний** по 7 дней в год. Однако, для обеспечения гибкости и предотвращения накладок рекомендуется установить более консервативные лимиты.

## 5. Оптимальное количество пребываний:

Учитывая необходимость учета неиспользуемых слотов и возможных непредвиденных обстоятельств, оптимально установить **лимит на 5 пребываний** (35 дней) на участника в год. Это позволит:

- **Общее количество требуемых слотов:**

$$101 \times 5 = 505 \text{ слотов}$$

- **Оставшиеся слоты для резервов и непредвиденных случаев:**

$$780 - 505 = 275 \text{ слотов}$$



# 5 путешествий в год

Важно определиться и пытаться планировать свои путешествия по возможности пораньше. Так имея конкретные данные в доступности, управляющая компания сможет более эффективно планировать сдачу квартир в аренду на свободных слотах.

Достаточно эталонный формат - это 5 путешествий в год. Фактически, проинвестировав во все 6 фаз, у вас в доступности будет возможность посетить 5 разных стран по 7 дней в каждой, проживая в своей квартире. Или, продумать интегрированное путешествие и связку, например 21 день в Греции (3 по 7) и 2 недели в Австрии. (7 дней Вена + 7 дней Клагенфурт). Таким образом, количество ваших слотов на этот год будет полностью заполнено.

Так вы можете делать каждый год, конфигурируя свое путешествие наилучшим образом для вас. Или например, некоторые квартиры использовать на краткосрочную аренду в 1-2 дня как перевалочный пункт для будущих путешествий.

## 6. Проверка на накладки:

При правильном управлении бронированиями и использовании автоматизированной системы планирования (например, онлайн-платформы для бронирования), **накладок не должно возникнуть**. Важно:

- **Использовать систему бронирования:** Позволяет участникам выбирать доступные даты и локации без конфликтов.
- **Установить правила бронирования:** Например, предварительное бронирование за определенный срок, ограничения на количество бронирований в пиковые периоды и т.д.
- **Регулярно обновлять доступность:** Обеспечить актуальность информации о доступных слотах.

## Заключение:

При регистрации 101 участника в 12 квартирах и 3 яхтах с ограничением на 7-дневные пребывания, существует достаточное количество доступных слотов (780) для обеспечения комфортного размещения без накладок. Оптимальное количество пребываний на участника составляет **до 5 пребываний** в год, что позволяет эффективно распределить ресурсы и обеспечить высокую удовлетворенность участников.

Для успешного управления бронированиями и предотвращения накладок рекомендуется использовать специализированные системы планирования и установить четкие правила бронирования.

# Развитие. Фаза 1

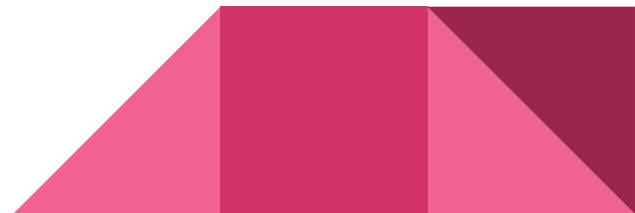
Нужно понимать, чтобы избежать накладок, получить лучшую вариативность в бронировании и выборе мест для путешествий, желательно в 5-6 летний срок, проинвестировать во все фазы инфраструктуры.

При реализации 6 фаз, вы получаете идеальный выбор доступности локаций без накладок с другими участниками. При более умном бронировании, здесь можно подумать о развитии цепочки интегральных туров, где наша инфраструктура будет работать очень точно.

К примеру, наша управляющая компания может подумать о разработке туров, которые будут включать в себя места и элементы инфраструктуры приуроченные к специальным, знаковым дням участников сообщества.

В случае, когда мы реализовали только первую фазу, где есть 4 квартиры, вариативность и время бронирования снижается. С учетом проведенных расчетов, 4 квартиры способны обеспечить размещение 101 участника, при условии, что каждый участник проводит по 7 дней только в двух локациях ежегодно. Например вы можете выбрать в этом году Афины и Вена, а на следующий год Лиссабон и Париж. По 7 дней в каждой локации. То есть 2 пребывания, путешествия в год.

**По мере инвестиций в следующие фазы проекта, наша вариативность выбора и доступности локаций будет только увеличиваться!**



## Другие преимущества

При подборе недвижимости, мы будем планировать, чтобы каждая квартира могла комфортно разместить семью из 5-6 человек. Это означает, что вы можете использовать имущество не только для себя но и для членов вашей семьи, друзей.

Здесь также нужно понять, что особо динамичным людям, даже 12 разных локаций, за 10 лет может надоесть. По этому, управляющая компания, разработает условия и правила по которым вы сможете приглашать ваших друзей (под вашу 100% неограниченную ответственность) в квартиры или предоставляя использования транспортных средств. Вы также сможете продавать ваши таймшер слоты для ваших знакомых или коллег, дополнительно зарабатывая на сдаче в аренду вашего времени пребывания.

В системе букинг-менеджмента, мы предусмотрим возможность отмены бронирования при определенных форс-мажорных обстоятельствах участника. Будет реализован онлайн функционал перебронирования дат, на другие, если они не будут заняты другими участниками.





# Законность и гарантии

Закрытый Паевой Инвестиционный Фонд (ЗПИФ)

# Юридическая структура ЗПИФ

**Закрытый Паевой Инвестиционный Фонд (ЗПИФ)** — это форма коллективного инвестирования, при которой участники фонда объединяют свои средства для совместного приобретения и управления активами. В отличие от открытых фондов, ЗПИФ имеет фиксированное количество паев, которые не подлежат свободной продаже на рынке. Управление фондом осуществляется профессиональной управляющей компанией, которая отвечает за инвестирование средств согласно установленной стратегии и целям фонда.

Основные характеристики ЗПИФ:

1. **Закрытая структура:** Фонд привлекает ограниченное количество участников, и после достижения лимита паев дальнейшее привлечение новых инвесторов прекращается.
2. **Коллективное инвестирование:** Участники фонда совместно инвестируют в различные активы, такие как недвижимость, ценные бумаги и другие инструменты.
3. **Профессиональное управление:** Управляющая компания отвечает за выбор и управление активами фонда, обеспечивая профессиональный подход к инвестициям.
4. **Ограниченная ликвидность:** Паи ЗПИФ не торгуются на открытом рынке, и их продажа регулируется внутренними правилами фонда.
5. **Правовая защита:** Фонд регулируется законодательством, обеспечивающим защиту интересов инвесторов и прозрачность деятельности.

# ЗПИФ для нашей инфраструктуры

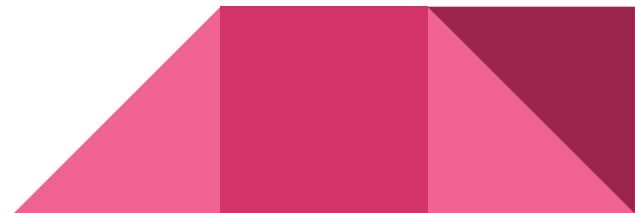
Проект "Резидент Институт" стремится создать инфраструктуру для жилья и отдыха, объединяя инвестиции участников через ЗПИФ. Ниже представлены ключевые аспекты использования ЗПИФ в рамках вашего проекта:

## 1. Сбор и управление инвестициями:

- **Закрытый инвестиционный фонд:** Создание ЗПИФ позволяет собрать средства от 101 участника, каждый из которых инвестирует по 20-25 тыс. Евро в каждую фазу. Общая сумма инвестиций составляет около 12 000 000 евро.
- **Профессиональное управление:** Управляющая компания фонда отвечает за покупку, управление и обслуживание недвижимости в выбранных локациях

## 2. Приобретение и управление недвижимостью:

- **Диверсификация активов:** Фонд приобретает квартиры в ключевых европейских городах, что обеспечивает диверсификацию и снижение рисков.
- **Использование модели тайм-шеринг:** Каждый участник имеет право на пребывание в квартирах, что делает владение недвижимостью доступным и гибким. Число квартир и количество дней, зависит от количество проинвестированных фаз проект.



# ЗПИФ для нашей инфраструктуры

## 3. Экономическая эффективность и доходность:

- Сдача в аренду свободных периодов: В неиспользуемые дни квартиры сдаются в аренду, генерируя дополнительный доход. Полученная прибыль формирует общий капитал фонда.
- Реинвестирование прибыли: Каждые 3 года прибыль от аренды покрывает расходы на содержания имущества, а также реинвестируется в новые проекты, расширяя портфель недвижимости и увеличивая доходность фонда.

## 4. Юридическая структура и защита инвесторов:

- Регистрация ЗПИФ: Фонд регистрируется в юрисдикции с благоприятными условиями для инвестиционных фондов, обеспечивая налоговые преимущества и юридическую защиту участников.
- Прозрачность и отчетность: Регулярные отчеты и аудит обеспечивают прозрачность деятельности фонда, укрепляя доверие участников.





# ЗПИФ для нашей инфраструктуры

## 5. Сообщество и наследование:

- Передача паев: Участники имеют право передавать свои паи наследникам или детям, обеспечивая долгосрочную защиту инвестиций.
- Вторичный рынок: Паи от участников могут продаваться только управляющей компании, что поддерживает стабильность и заинтересованность сообщества.
- Управляющая компания имеет право распоряжаться проданным паем участника который желает выйти из сообщества. Для сбалансированной системы, за деньги фонда будет выкуплен пай участника и разделен на всех оставшихся участников сообщества.

## 6. Инфраструктура и поддержка участников:

- Управление бронированиями: Внедрение онлайн-платформы для удобного бронирования и управления периодами проживания участников.
- Поддержка и обслуживание: Профессиональная управляющая компания обеспечивает обслуживание недвижимости, техническую поддержку и соблюдение правил использования.

# Преимущества ЗПИФ для Резидент Институт

- Доступность инвестиций: Участие в проекте доступно по относительно низкой стоимости (около 25 000 евро за одну фазу), что привлекает широкий круг инвесторов.
- Диверсификация активов: Вложения распределены по нескольким локациям, что снижает риски и увеличивает потенциальный рост.
- Гарантированное использование: Модель тайм-шеринг обеспечивает равный доступ к недвижимости для всех участников.
- Дополнительный доход: Сдача свободных периодов в аренду генерирует дополнительный доход, который используется для расходов или реинвестируется для роста фонда.
- Передача инвестиций: Возможность передачи паев наследникам обеспечивает долгосрочную защиту инвестиций и создание семейного капитала.
- Управление и прозрачность: Профессиональное управление и регулярная отчетность обеспечивают надежность и доверие участников.

Использование Закрытого Паевого Инвестиционного Фонда (ЗПИФ) в проекте "Резидент Институт" позволяет эффективно объединить ресурсы участников для инвестиций в недвижимость, обеспечивая доступность, стабильность и доходность. Модель тайм-шеринг в сочетании с профессиональным управлением и налоговыми преимуществами создают устойчивую инфраструктуру для жилья и отдыха, удовлетворяя потребности участников и способствуя долгосрочному росту проекта.



# Невидимые преимущества

Время ценнее денег.

# Большие результаты, малыми усилиями

Общая стоимость инвестирования всех шести фаз будет около 12 млн. евро.  
На одного участника это приходится около 120 тыс. Евро.  
120 тыс. Евро, это средняя годовая зарплата ИТ специалиста в Европе или США.

Задумка нашего проекта, предполагает передачу правовладения инфраструктурой и ее элементами своим наследникам. Но для ясности и точности, давайте предположим, что мы инвестируем только для своей жизни в срок на 30 лет.

**120.000 евро / 30 лет = 4000 евро в год.** (Вам обойдется 12 квартир в разных странах, множество автомобилей и несколько яхт, которые будут в вашей собственности и которые будут доступны для вас в любое время при правильном планировании своей жизни.)

Если говорить только об одной, первой фазе, то  
**20 тыс. евро / 30 лет = 660 евро в год.** (Вам обойдется инфраструктура с 4 квартир и машин, с доступностью бронирования 2 квартир на год.)

Также не забывайте, что вы можете продать свой пай обратно в сообщество, 100% вернув свои инвестиции.



# Преимущества инвестирования

Считать нужно не только деньги, но и время. А еще степень легкости жизни.

При инвестициях в первую фазу, примерно за 20-25 тыс евро - вы получаете 4 квартиры в ключевых городах Европы.

Сегодня цена аренды более менее комфортных апартаментов в хорошем районе Вены, на 7 дней в октябре для 2 человек будет стоить минимум 650 евро. Для 14 дней, естественно 1300 евро. Для 5-6 человек еще дороже.

Но давайте пока остановимся на сумме в 1300 евро. Предположим, что при инвестировании в фазу 1 у нас есть возможность остановиться на 14 дней в одном городе. 30 лет путешествий за такую цену на такой период нам обойдется в 39 тыс. Евро. Как вы видите, мы также не включаем сюда инфляцию, всевозможное удорожания и повышения цен на аренду. Фактически, уже после 10-15 лет таких путешествий, мы бы вернули, перекрыли свои вложения. А если посчитать цену на аренду для 5-6 людей, инфляцию и рост цен, то возврат таких инвестиций, произошел еще раньше.

И не забывайте, что мы также не включили сюда доступность транспортного средства, на котором мы также экономим финансовые средства и наше время.

**4 квартиры в Европе всего за 20 тыс евро!**  
**Коллективное инвестирование это инструмент новой эпохи.**



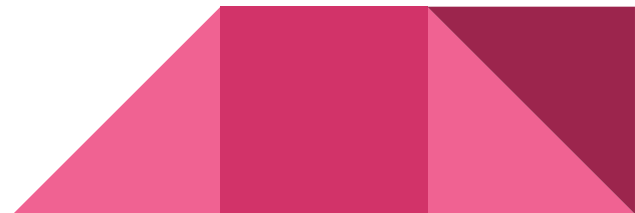
# Легкий как воздух

Сегодня, в какую страну не заедь, везде вы можете увидеть предложения по инвестициям в недвижимость. Девелоперы все больше и больше зарабатывают, играя на страхах людей.

В результате, среднестатистическая семья сегодня, обрывает недвижимостью в Дубае, на Бали, и где-то в Москве, которую не может ни нормально использовать, не выгодно сдавать в аренду, а стоимость поддержания только увеличивается. В результате, есть нечто, которое только отвлекает и забирает внимание. Сжигает драгоценное время жизни, которое люди могли бы потратить на себя или своих детей, они тратят на обслуживание своих квартир... По факту квартиры владеют ими.

Имея в доступе инструменты коллективного инвестирования, финансирования, мы делим риски не только в финансовых средствах, но и сохраняем в будущем наше время, которое мы должны были бы потратить на обслуживание этого имущества.

При создании такой групповой инфраструктуры, мы можем получить намного больше преимуществ малыми усилиями, чем если бы делали это в одиночку.



# Семейный офис

Управляющая компания, фактически будет исполнять обязанности семейного офиса нашего сообщества. **Family office** – своего рода экосистема, выстроенная для управления различными активами клиента: от бизнеса и недвижимости до частных коллекций и банковских счетов.

Задачи управляющей компании, будут строго прописаны в уставе и документах фонда. Основной миссией управляющей компании, будет создание и обеспечение инфраструктуры для сообщества. Фактически, управляющая компания будет предоставлять интегрированные услуги как гостиничный бизнес, аренда компания, тур-фирма и консьерж сервис. Также семейный офис может помогать в решении отдельных задач по запросу участника сообщества. [https://en.wikipedia.org/wiki/Family\\_office](https://en.wikipedia.org/wiki/Family_office)



# Вопросы, которые нужно себе задать!

2020 год был определенным переломом, после которого стало ясно, что мир уже прежним не будет. По сему нужно задать себе несколько вопросов:

Уверены ли вы, что привычная нам сегодня гостиничная индустрия будет также работать через 10-20 лет?

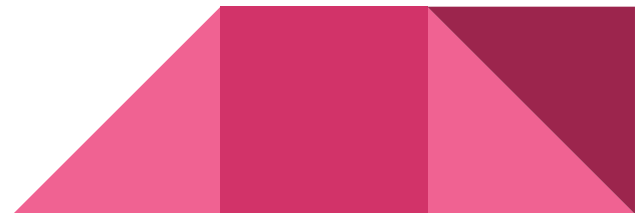
Уверены ли вы, что при букинге апартаментов, у вас не спросят о происхождении ваших финансовых средств или наличии какого-то нового сертификата вакцинации?

Уверены ли вы, что кто-то не создаст еще каких то дополнительных регуляций, которые попросту будут забирать у вас ваше драгоценное время?

И уверены ли вы, что в стране вашего гражданства, власть не ограничит ваше передвижение?

**И это одни из причины, для чего нужна наша инфраструктура.**

**Прекрасно когда, где бы ты не был, куда бы ты не поехал или не полетел, везде чувствуешь себя как дома.**





# Стейкхолдеры

Представьте себе, чтобы вы единолично, без 100 других участников нашего сообщества, владели бы 12 квартирами в разных точках, планеты, яхтами, машинами. Представьте, как много бы это у вас отбирало сил? Сколько времени вы бы тратили на поддержания жизни или уходом за каждой из этих квартир? Время, наше внимание - самое дорогое что у нас есть...

Можно предположить, что за такими **интегрированными инфраструктурами владения**, где несколько человек будут стейкхолдерами - будет будущее. Это новый тренд, пока много кому непонятен.

Новое поколения связи 6-7G ускорит нашу жизнь еще сильнее, а новые технологии как ИИ или дополненная реальность все больше будут воровать ваше внимание. Именно по этому, нужно финансировать коллективно такие проекты чтобы при всех будущих вызовах, еще и увеличить свой уровень жизни.





# СТОИМОСТЬ И ЦЕННОСТЬ

Инвест-планы R101

# Инвестиции

Стоимость одной фазы инвестиций варьируется от 20 до 25 тыс. евро.

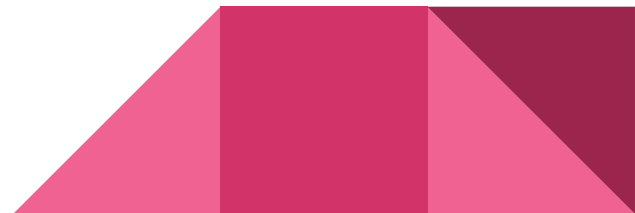
Компания рассматривает только новострой проекты от 250.000 до 350.000 евро.

Из общего фонда будут выделены финансы на покупку транспортных средств до 30-40 тыс. Евро.

Общая стоимость всех фаз проекта 12.000.000 евро.

Общая стоимость инвест плана на одного участника в 6 летний период 120.000 евро.

Количество участников, инвесторов - 101.



# Планы на будущее

Идеально в последующие 10-20 лет, построить большую инфраструктурную сеть своих домов, локаций, островков по всему миру. Нашей задачей будет обеспечение легкой и комфортной жизни, свободы выбора и эффективной мобильности.



# Контактная информация



## Концепт подготовил

Александр Куява  
Основатель Резидент Институт

+43 676 440 8 044

<https://kapitankuiava.com/>

Resinde Institute

<https://resident.institute/>



R



[www.resident.institute](http://www.resident.institute)

# Изучаем теорию флагов



Программы интеграций.  
Регистрация бизнеса.  
Алхимия жизни.