



JSC REST

Превращаем дефолтную ипотеку в доходный бизнес

Глобальная платформа для
трансформации дефолтных кредитов в
высокодоходный гостиничный бизнес

Мы конвертируем проблемный кредит, выданный под залог недвижимости, в доходный гостиничный бизнес. Наши клиенты не теряют свою жилую недвижимость.

Наша платформа позволяет каждому токенхолдеру избирательно инвестировать в высокодоходную недвижимость и пользоваться всеми сервисами инфраструктуры сетевого отеля нового поколения.

Мы создаём один из краеугольных камней глобальной экосистемы будущего – экосистему, объединяющую рынки финансов, недвижимости и туризма.

Прозрачно. Безопасно. Выгодно. Важно.



МИССИЯ ПРОЕКТА

Миссия проекта:

- помочь малоимущим гражданам, оказавшимся перед риском потери собственной жилой недвижимости, заложенной по ипотечному кредиту;
- снизить социальное напряжение в обществе, возникшее из-за тяжелого материального положения;
- повысить платежеспособность этой категории населения;
- вернуть в экономику страны замороженные во всевозможных резервах ресурсы кредиторов.

Наша работа поможет гражданам сохранить свою недвижимость и не заботиться о процентном и валютном обслуживании долга. За них это делаем мы.

Наша компания генерирует денежный поток на рынке гостиничного обслуживания туристов, и параллельно создает новые рабочие места.

Цели проекта

Настоящий проект преследует и связывает в едином три цели:

- не допустить повторение 2008 года и существенно обезопасить рынок кредитования под залог жилой недвижимости;
- максимально упростить, обезопасить и удешевить стоимость размещения для туристов эконом-класса;
- упрочить нарождающуюся крипто-экономику путём добавления в неё экосистему ещё одного высокодоходного сегмента управления инвестициями в недвижимость.

Создание масштабируемой экосистемы для удобства туристов и туристического бизнеса, связанного с их проживанием, в масштабах всего мира, с индивидуальным подходом и стандартом качества услуг.

Содержание

111

Глоссарий

111



Резюме

Краткое описание сути проекта

Суть проекта (1/2)

Суть проекта: мы создали бизнес-модель, которая позволяет трансформировать дефолтный кредит, выданный физическому лицу под залог жилой недвижимости, в высокодоходный гостиничный бизнес нового типа.

Бизнес модель существует более 2-х лет на рынке Грузии, протестирована на более чем 2 500 клиентах-туристах из 42 стран мира, имеет глобальный потенциал при отсутствии прямых конкурентов.

Бизнес-модель построена на стыке 2-х глобальных рынков:

- мировой рынок кредитования под залог недвижимости (сегмент дефолтных кредитов оценивается в 3-4 трлн долларов США в год)
- мировой рынок низкобюджетного туризма (сегмент оценивается в 800 млрд долларов США год).

Мы создаём единую экосистему с универсальной платформой, использующей технологию blockchain, и опираемся на два типа рынков – рынок финансовых услуг и рынок туризма, при этом разделяем риски (на примере Грузии):

- работа на рынке финансовых услуг проводится через компанию JSC IQ Invest, Georgia, www.iqinvest.ge;
- работа на рынке туризма проводится через компанию PLC Day Room, Georgia, www.dayroom.ge.

Обе компании контролируются холдинговой компанией JSC REST, Malta (владеет контрольными пакетами JSC IQ Invest и PLC Day Room).

Как мы это делаем?

Для реализации бизнес-модели используется трехстороннее соглашение. В рамках такого соглашения мы инвестируем в право пользования заложенной недвижимостью должника на срок не менее пяти лет. Для этого мы погашаем за должника дефолтный кредит по цене близкой к остаточному телу кредита.

Кредитор закрывает проблемный кредит и высвобождает из-под залога жилую недвижимость должника. Бывший должник передает вышеуказанную недвижимость во временную собственность нашей компании (JSC IQ Invest) на срок от пяти лет с правом автоматических пролонгаций по желанию должника. Должник обязуется вернуть нашей компании (JSC IQ Invest) сумму нашей первоначальной инвестиции без процентов и комиссий, без учёта соотношения курса доллара к национальной валюте, равными порциями по одной пятой в год, в течение 5 лет. После возврата нам всей суммы инвестиций вышеуказанная недвижимость возвращается в собственность первоначального владельца (бывшего дефолтного должника).

Полученную таким образом жилую недвижимость наша компания (JSC IQ Invest) передаёт в управление в номерной фонд сетевого отеля квартирного типа – другой нашей компании (PLC Day Room).

Суть проекта (2/2)

Прибыль, полученная от обеих наших компаний (JSC IQ Invest и PLC Day Room), поступает в виде дивиденда и возврата инвестиции на счета холдинговой компании JSC REST, Malta, после чего реинвестируется или выдаётся нашим акционерам и токенхолдерам в качестве дивиденда

JSC REST, Malta, проводит SCO секьюрити токена RST с целью глобальной экспансии выше указанной бизнес модели и создании универсальной платформы REST.

Платформа REST позволит токенхолдерам легко инвестировать в такую бизнес модель как в различных регионах, так и в отдельные объекты недвижимости со своей доходностью.

Платформа REST предоставляет сервисы по работе с Big Data, упрощает и стандартизирует целевой низкобюджетный туризм в рамках глобального сетевого отеля Day Room. Уменьшит издержки при размещении и обслуживании туристов, даст им безопасность и гибкость транзакций и сервиса.

Ожидаемый ROI для наших инвесторов составляет около 45%. Наш LTV всегда ниже банковского, а значит мы лучше банков контролируем риски.

Наша бизнес модель востребована в большинстве стран мира, так как мы:

- оздоравливаем банковскую систему страны, за счет погашения дефолтных кредитов;
- снижаем социальную напряжённость в обществе, сохраняя жилье для бывших должников;
- увеличиваем платежеспособный спрос населения: они не тратят собственные средства на выплату процентов и штрафов по проблемным кредитам, а направляют их на потребление;
- создаём дополнительные рабочие места – примерно 2 рабочих места на каждые 8 погашенных нами дефолтных кредита;
- улучшаем туристический имидж региона и привносим стандарты качества в доселе стихийный рынок сдачи жилья в наём;
- становясь крупным налогоплательщиком увеличиваем налоговые сборы в регионе за счёт того, что консолидируем мелкие денежные потоки от частных арендодателей;
- глобализация нашей бизнес модели делает ее устойчивой, так как нивелирует страновые, политические и сезонные риски;
- универсальное платформенное решение позволяет использовать синергетический эффект от задействования других видов сопутствующего сервиса (как B2B, так и B2P и B2G) и при развитии технологии микросвопов объединять и присоединять к себе другие крипто проекты в рамках единой экосистемы



Предпосылки

Бизнес-модель проекта основана на работе с 2-мя глобальными рынками:

- дефолтные кредиты под залог недвижимости;
- низкобюджетный туризм.

Предпосылками разработки такой бизнес-модели стали существующие на этих рынках проблемы. Ниже раскрывается их суть.

Предпосылки (1/2)

В 2014 году мы озадачились вопросом: почему, при всех конкурентно способных законах, отсутствии коррупции, высокой безопасности (как экономической, так и персональной), при во одной из лучших в мире налоговой системе, в Грузии такая низкая бизнес-активность.

Проблема в низком платёжеспособном спросе населения. Главная причина этому – сильнейшая перекредитованность. Люди задавлены ежемесячными процентными платежами от полученных ранее кредитов. Наиболее крупные суммы кредитов выдавались и выдаются под залог жилой недвижимости заёмщика.

Страх потерять жильё вынуждает людей лезть в еще большие долги. Особенно это актуально в случае технического дефолта (нет денег на текущий очередной платёж, но общая платёжеспособность не потеряна – источник дохода сохранён). Такой вариант рефинансирования лишь усугубляет проблему, а заёмщик начинает экономить на всём.

В масштабах всей страны это убивает спрос, а значит и теряется экономический смысл у многих видов бизнес-предложений. Это, в свою очередь, ухудшает положение рынка труда. Замкнутый круг.

Мы стали искать востребованные, но не реализованные бизнесом, возможности решить данную проблему. Идеальной оказалась схема, по которой заложенная недвижимость с нашей помощью способна генерировать самостоятельный доход, не зависящий от заёмщика.

При этом туристический рынок, на котором мы генерируем этот доход, является одним из наиболее динамично развивающихся, особенно в сегменте эконом класса.

Созданная нами инновационная модель бизнеса оказалась востребованной и кредиторами, и заёмщиками, и туристическим сегментом эконом-класса. В одной только банковской системе маленькой Грузии дефолтных кредитов, обеспеченных жилой недвижимостью, на начало 2018 года скопилось на сумму более 500 млн лари (около 200 млн долларов США) с ежемесячным приростом около 4 млн лари (около 1,6 млн долларов США). А это означает, что наша работа может «высвободить на потребление» более 30 млн долларов США ежегодно (около 0,15% от ВВП страны).

Надо отметить, что банки являются только одними из участников кредитного рынка, и судя по объёмам реализованных залоговых квартир, занимают лишь 27% объёма дефолтных кредитов.

Такова ситуация не только в Грузии, но и большинства стран Мира. Повсеместное падение потребительского спроса лишь подтверждает важность проблемы.

Предпосылки (1/2)

- В проблемных кредитах «заморожены» около 7,6% средств всего рынка кредитования под залог объектов недвижимости. Это сопоставимо с 25% мирового ВВП и составляет около 50 трлн долларов США.
- Проблемными становятся кредиты с задержкой оплаты более 120 дней, и успевают «накопить» изрядные суммы штрафов и пени за эти 4 месяца.
- По данным всемирного банка, средняя ставка кредита для физических лиц в мире 9% годовых (далее в расчётах принято 9% годовых при мировом ВВП в 200 трлн долларов США)

С помощью нашей модели бизнеса могут быть «разморожены» около 0,17% мирового ВВП (342 млрд долларов США) ежегодно, на общемировое увеличение потребительского спроса. Только 13 стран в мире имеют ежегодные поступления в бюджет больше этой суммы:

- годовой бюджет Южной Кореи (12-ое место в мировом рейтинге) составляет 351,6 млрд долларов США;
- годовой бюджет Нидерландов (13-ое место в мировом рейтинге) составляет 344,8 млрд долларов США.

К примеру, Евросоюз (ВВП на 2018 год ожидается в размере 21,6 трлн долларов США):

- общее число дефолтных кредитов, обеспеченных жилой недвижимостью, составляет 8%;
- ёмкость рынка кредитования физических лиц составляет 9,5 трлн долларов США;
- средняя ставка по кредиту составляет 6%.

В контексте нашей модели при полном охвате и без учёта ежегодного прироста: приращение потребительского спроса ежегодно на 45,6 млрд долларов США.

На эти деньги можно было бы:

- ... провести ещё 4 Чемпионата Мира по Футболу 2018 года;
- ... или построить ещё 5 Больших Адронных Коллайдеров в Церне;
- ... или построить 21,700 км железных дорог;
- ... или построить ещё 2 тоннеля под Ла-Маншем.

Предпосылки (1/6)

Проблемы дефолтных кредитов физических лиц, выданных под залог жилой недвижимости

Значение рынка недвижимости для экономики стран

Трудно переоценить значение рынка недвижимости для экономики фактически любой страны. Это фундамент и связующее звено для многих смежных рынков, начиная от производства строительных материалов и заканчивая инфраструктурными проектами и торговлей. В большинстве стран мира рынок недвижимости даёт и ощутимую долю дохода в бюджет, и существенную часть рабочих мест.

Например...

Будучи краеугольным камнем экономики большинства стран, рынок недвижимости является регулируемым, привлекает к себе существенную часть внимания населения и правительств, а с точки зрения рисков – считается наименее рискованным рынком. Поэтому, возникновение проблем на рынке или, например падение цен на объекты недвижимости провоцирует тяжелый кризис в экономике в целом.

Примеров в мировой экономике предостаточно: 2008 год, когда дефолты по обязательствам ипотечных кредитов вызвали масштабную распродажу заложенной недвижимости и обрушение финансовых рынков, а затем и всей мировой экономики.

Предпосылки (2/6)

Проблемы дефолтных кредитов физических лиц, выданных под залог жилой недвижимости

Проблемы у банков-кредиторов из-за дефолтных кредитов

При каждом выданном кредите банк-кредитор обязан перечислять на соответствующие счета национального банка (местного регулятора) резервы. По суммам резервов в национальном банке прибыль отсутствует. Величина резервов тем больше, чем проблемнее кредит, и в случае дефолта заёмщика сумма резервов равна сумме невыплаченного тела кредита.

Специалисты национального банка ежедневно мониторят регулируемые кредитные организации (банки – в их числе) и в реальном времени видят состояние дел у каждого банка-кредитора. Чем хуже положение дел у конкретного банка, тем хуже для него условия получения финансовых ресурсов от регулятора, короче срок их выдачи и дороже стоимость денег на межбанковском рынке.

Если банк-кредитор перестает соответствовать требованиям национального банка по качеству своего кредитного портфеля и нормативам ликвидности, то у него могут отозвать лицензию или назначить внешнее управление.

По этим причинам банк-кредитор не может не реагировать на имеющиеся у него выданные дефолтные или преддефолтные кредиты. Однако, действовать он должен строго в рамках закона и не выходить за границы рынка финансовых услуг, регулируемых выданной ему лицензией.

Предпосылки (3/6)

Проблемы дефолтных кредитов физических лиц, выданных под залог жилой недвижимости

Сегодня не существует законного механизма, по которому банки-кредиторы могут закрыть дефолтный кредит своего клиента, не выполнив хотя бы одно из нижеперечисленных требований:

1. Продажа квартиры должника;
2. Получение денег от другого кредитора при рефинансировании;
3. Списание кредита и перевод заложенной недвижимости на свой баланс;
4. Продажа дефолтного кредита коллекторам;
5. Реструктуризация кредита;
6. Психологическое воздействие на должника силами сотрудников специализированного департамента

Все эти методы уменьшают прибыль банка-кредитора и увеличивают недовольство акционеров банка-кредитора, так как несут дополнительные риски и издержки.

Требования к банкам-кредиторам, риски и издержки при возникновении дефолтных кредитов

По пункту 1:

- массовая распродажа заложенного недвижимого имущества может обрушить рыночные цены на жилую недвижимость, что автоматически повлечет за собой ухудшение качества гарантийного покрытия у других, не дефолтных кредитов, и у кредитов выданных бизнесу, связанному с рынком недвижимости (начиная от производителей стройматериалов);
- продажа возможна только по решению суда, что требует длительного времени и затрат на его проведение;
- цена реализации заложенной недвижимости может не покрыть всех издержек;
- растёт репутационный риск кредитора, который «... выгоняет семьи на улицу».

По пункту 3:

- списание кредита сопровождается принятием убытков;
- списание невозможно сразу при наступлении дефолта – существует срок, после которого банк-кредитор имеет возможность осуществить списание, а значит до этого срока вынужден терпеть убытки;
- перевод заложенной недвижимости на баланс требует судебного решения (издержки описаны выше);
- непрофильные активы на балансе банка-кредитора увеличивают требования регулятора (национального банка) к размеру резервов (резервы - считай, лежащие на счетах регулятора мёртвые, не приносящие доход, денежные ресурсы);
- получив на баланс таким образом объект недвижимости – непрофильный актив, несущий ежемесячные убытки, - банк-кредитор теперь должен придумать что с ним делать.

По пункту 5:

- проведение реструктуризации дефолтного кредита всегда сопровождается списанием части кредита, увеличением сроков возврата средств и отказом от недополученной прибыли;
- если отказ от недополученной прибыли всегда является наименьшим из зол (так как недополученные проценты прибыли – это всё-таки часть прибыли), то списание части кредита и увеличение срока возврата средств всегда является прямыми убытками и требует их принятия.

По пункту 2:

- в случае дефолтных кредитов источником денег становятся исключительно друзья/родственники должника и частные ипотекари;
- как правило частные ипотекари имеют очень высокие ставки (более 3-5 процентов в месяц; 36-60 процентов годовых) и нацелены на изъятие заложенной квартиры;
- кредитор портит свою репутацию, когда вокруг него собирается группа таких частных ипотекарей, так как становится сложно объяснить общественности «... отсутствие изначального умысла отъёма квартиры у должника в пользу сотрудника X».

По пункту 4:

- компании, которые оказывают коллекторские услуги, выкупают дефолтные кредиты с существенными дисконтами – до 80-90 процентов от суммы долга;
- у банка-кредитора растёт репутационный риск, как у банка, который плохо формирует кредитный портфель и не умеет самостоятельно справляться с должниками.

По пункту 6:

- оказывая психологическое давление на должника, банк-кредитор рискует получить встречные иски от должника, если у последнего возникнут проблемы со здоровьем;
- растёт отрицательная репутация среди потенциальных клиентов - физических лиц как о «банке – людоёде, которому легко перешагнуть через живого человека»;
- банк-кредитор обязан тщательно следить за персоналом, чтобы последний, в погоне за бонусом, не перешагнул закон.

Предпосылки (4/6)

Проблемы дефолтных кредитов физических лиц, выданных под залог жилой недвижимости

Проблемы физических лиц-заемщиков при дефолтных кредитах

В чём основные проблемы у физических лиц - заемщиков из-за дефолтных кредитов?

- Проблемы с выплатой обязательств перед банком-кредитором негативно сказываются на психологическом и физическом состоянии заёмщика.
- Перспектива судебного разбирательства и возможная потеря жилья может толкнуть дефолтного заемщика на криминальное поведение или суицид.
- Непрерывно растущие суммы штрафов и необходимость их ежемесячной выплаты толкает заемщика на необдуманные новые частные займы, которые еще больше усугубляют положение.
- Общение с коллекторами или соответствующими сотрудниками банка-кредитора не приносит радости и не помогает заемщику улучшить свое материальное положение.
- Портится репутация и кредитная история заёмщика, который попадает во всевозможные черные списки; в ряде стран дефолт по кредиту накладывает ограничения на перемещение или выезд из страны.
- Работодатели не любят брать сотрудников, которые допустили дефолт по кредитным обязательствам, так как это характеризует их как безответственных людей.

Предпосылки (5/6)

Проблемы дефолтных кредитов физических лиц, выданных под залог жилой недвижимости

Проблемы органов государственного управления при дефолтных кредитах

В чём основные проблемы у органов государственного управления из-за дефолтных кредитов?

- Растёт уровень криминализации общества и социальное недовольство, направленное на государственные органы управления.
- Из-за нагрузки долговыми процентами падает платежеспособный спрос населения, тормозя развитие экономики.
- Заемщики, потерявшие жилье, рискуют пополнить армию бездомных, что негативно отражается на имидже страны и требует дополнительных социальных мероприятий и затрат из бюджета;
- Неконтролируемый рост проблемы может привести к общему кризису в экономике со всеми социальными потрясениями и сменами правительства.

Предпосылки (5/6)

Проблемы рынка низкобюджетного туризма

21 век с его технологическими достижениями и коммуникационными возможностями открыл двери многих стран для туристов и сделал туризм быстроразвивающимся сегментом мировой экономики. По массовости и объёму трудно найти еще один столь же динамичный рынок с аналогичными темпами роста.

Это также вызвало радикальные перемены в сегменте низкобюджетного туризма.

Если раньше услугами туризма эконом-класса пользовались люди в основном из-за финансовых затруднений, то сегодня очень быстрыми темпами растет число туристов, которые не хотят платить за избыточный сервис, предоставляемый в среднем классе.

В низкобюджетный туризм потянулась молодёжь, появились такие явления, как путешествия автостопом (не потому, что нет денег, а потому, что “так прикольнее и свободнее”), люди жаждут получить нестандартные наборы услуг и впечатлений. Более того, современный турист не хочет платить за избыточный сервис (в его, потребителя, понимании) в эконом-классе тоже.

Это стало предпосылкой к возникновению таких сервисов, как AirBnb, к появлению моды на проживание в арендованных квартирах вместо отелей, обмен квартирами на время отпуска (ты – едешь в мою квартиру в Швеции, а я – еду в твою квартиру в Португалии). Люди жаждут общения со средой, персонального подхода и сервиса.

Современный турист требует свободы во всём, в том числе и в праве выбора набора prepaid услуг.

Гостиничный сервис эконом-класса имеет большое количество ограничений для своих клиентов и не может предоставить персональный сервис по требованию клиента (это возможно только в высшем гостиничном сегменте для VIP персон). В то же время модель гест-хаусов обладает излишней навязчивостью и привязана к хозяину гест-хауса, а потому не может быть стандартизирована.

Модель хостела имеет ограничения по комфорту ещё больше, чем гостиница. Фактически, каждый гест-хаус или хостел являются «котом в мешке», ибо наличие комментариев или отзывов не гарантирует достоверности информации.

Как мы видим, основной проблемой является то, что бизнес еще не осознал самостоятельности выделенной выше и описанного нами класса потребителей. А действующие бизнес-модели во многом не подходят для решения проблемы.



О проекте

Детальное описание проекта: бизнес-модель, цели, ценности, задачи

О проекте (1/2)

Описание проекта

Наша компания разработала и юридически оформила бизнес-модель, по которой по согласованию с клиентом (должником) и кредитором мы инвестируем в покрытие проблемного долга клиента перед кредитором.

Покрытие осуществляется по цене близкой к остаточному телу кредита. В результате, кредитор закрывает проблемный ипотечный кредит и высвобождает из-под залога жилую недвижимость клиента. Эта недвижимость становится нашей 100%-ой собственностью на пять (до девяти в особых случаях) лет с обязательством ее обратной передачи клиенту в случае возврата последним уплаченных нами сумм инвестиции.

Клиент возвращает вышеуказанную сумму в течении пяти лет равными траншами раз в год без начисления каких-либо процентов и комиссий, в национальной валюте по курсу, действовавшему на момент погашения нами обязательств клиента перед кредитором.

Наша компания получает доход от сдачи в аренду полученной таким образом в собственность жилой недвижимости, для чего был создан и уже приносит доход «Сетевой отель XXI века DayRoom».

DayRoom - это не имеющая аналогов гостиница, у которой стандарт качества обслуживания и ценовая политика едины, а номерной фонд разбросан по наиболее востребованным туристами и гостями районам г. Тбилиси, а в ближайшей перспективе по всем курортно-туристическим

Вышеуказанная гостиница является нашей дочерней компанией и выделена в отдельное юридическое лицо LTD «Day Room»; www.dayroom.ge

Описанная бизнес-модель существует более 2-х лет на рынке Грузии, протестирована на более чем 2 500 клиентах-туристах из 42 стран мира, имеет глобальный потенциал при отсутствии прямых конкурентов.

Бизнес-модель построена на стыке 2-х глобальных рынков:

- мировой рынок кредитования под залог недвижимости (сегмент дефолтных кредитов оценивается в 3-4 трлн долларов США в год)
- мировой рынок низкобюджетного туризма (сегмент оценивается в 800 млрд долларов США год).
- Мы создаём единую экосистему с универсальной платформой, использующей технологию blockchain, и опираемся на два типа рынков – рынок финансовых услуг и рынок туризма, при этом разделяем риски (на примере Грузии):
- работа на рынке финансовых услуг проводится через компанию JSC IQ Invest, Georgia, www.iqinvest.ge;
- работа на рынке туризма проводится через компанию PLC Day Room, Georgia, www.dayroom.ge.

Обе компании контролируются холдинговой компанией JSC REST, Malta (владеет контрольными пакетами JSC IQ Invest и PLC Day Room).

О проекте (1/7)

Описание проекта

Цифрами на схеме

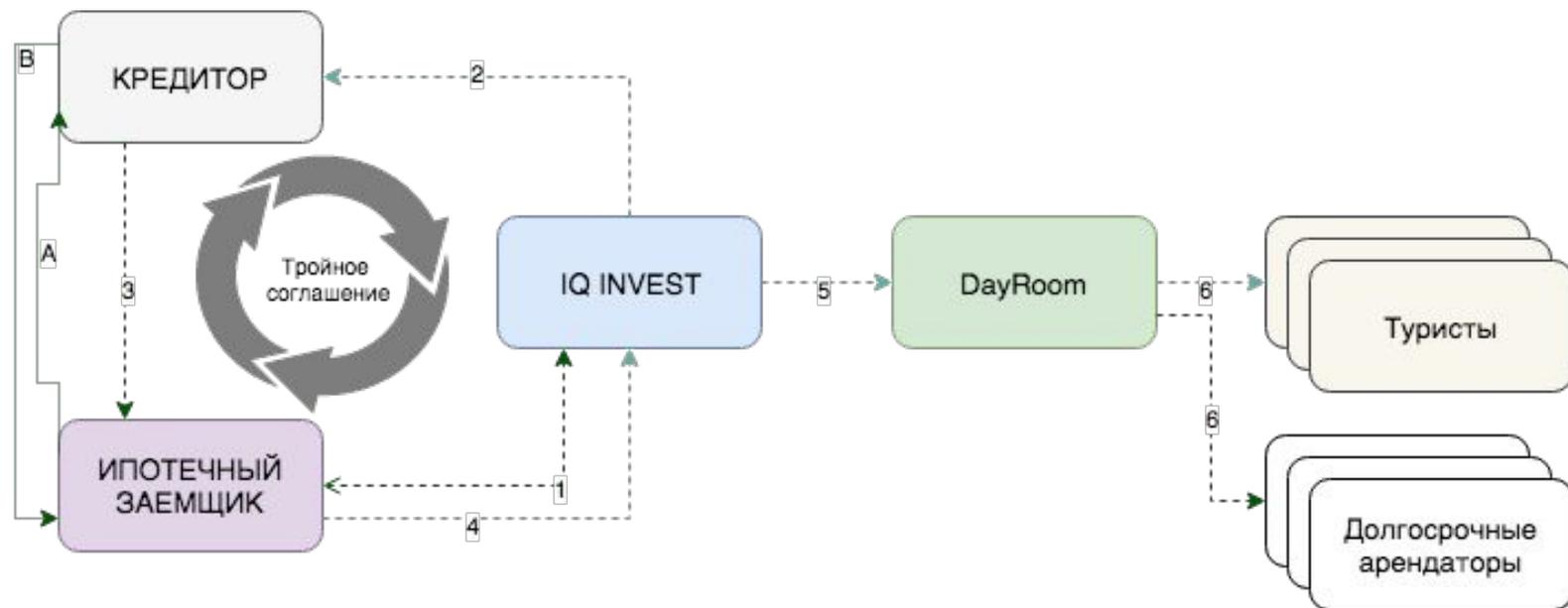
Оформил залог (A) Получил ипотеку (B)

Тройное соглашение: кредитор, заемщик, IQ Invest

1. IQ Invest заключает контракт об инвестициях с Заемщиком кредитора. В терминах контракта заемщик - это Получатель
2. Сумму оговоренных в контракте Инвестиций IQ Invest переводит на счета Кредитора и закрывает проблему с ипотекой (B)
3. КРЕДИТОР высвобождает недвижимость заемщика из-под залога, тем самым закрывает проблему (A)
4. ЗАЕМЩИК передает квартиру в собственность IQ Invest на время действия и на основании заключенного контракта по пункту 1
5. Квартира передается в управление от IQ Invest в номерной фонд компании DayRoom
6. Благодаря преимуществам проекта, DayRoom генерирует устойчивый кэш-фло при посуточной или помесечной сдаче в

Как мы это делаем?

Для реализации бизнес-модели используется трехстороннее соглашение.



О проекте (2/7)

Описание проекта

JSC REST, Malta, проводит SCO секьюрити токена RST с целью глобальной экспансии выше указанной бизнес модели и создании универсальной платформы REST.

Платформа REST будет позволять токенольдерам легко инвестировать в такую бизнес модель как в различных регионах, так и в отдельные объекты недвижимости со своей доходностью.

Платформа REST предоставит сервисы по работе с Big Data, упростит и стандартизирует целевой низкобюджетный туризм в рамках глобального сетевого отеля Day Room, уменьшит издержки при размещении и обслуживании туристов, даст им безопасность и гибкость транзакций и сервиса.

По тройному соглашению между нами (JSC IQ Invest), кредитором (регулируемой кредитной организацией, банком) и должником (физическим лицом, у которого по какой-то причине возник дефолт по кредитным обязательствам, обеспеченным жилой недвижимостью в качестве залога) мы:

- через нашу компанию (JSC IQ Invest) инвестируем в право пользования заложенной недвижимостью должника на срок не менее пяти лет;
- для этого мы погашаем за должника дефолтный кредит по цене близкой к остаточному телу кредита, т.е. должнику безвозмездно прощаются процентные задолженности и начисленные штрафы;
- кредитор закрывает проблемный кредит и высвобождает из-под залога жилую недвижимость должника;
- бывший должник передает вышеуказанную недвижимость во временную собственность нашей компании (JSC IQ Invest) на срок от пяти лет с правом автоматических пролонгаций по желанию должника;
- теперь уже наш должник обязуется вернуть нашей компании (JSC IQ Invest) сумму нашей первоначальной инвестиции без процентов и комиссий, без учёта соотношения курса доллара к национальной валюте, равными порциями по одной пятой в год, в течение 5 лет; после возврата нам всей суммы инвестиций вышеуказанная недвижимость возвращается в собственность первоначального владельца (бывшего дефолтного должника);
- полученную таким образом жилую недвижимость наша компания (JSC IQ Invest) передаёт в управление в номерной фонд сетевого отеля квартирного типа – другой нашей компании (PLC Day Room);
- наша компания (PLC Day Room) генерирует доход от сдачи в аренду своего гостиничного номерного фонда, состоящего из квартир, туристам эконом класса, при этом мы применили методы, описанные в бестселлере В. Чан Кима и Рене Моборна «Стратегия Голубого Океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков», и не имеем пока конкурентов при высокой востребованности и доходности;
- прибыль, полученная от обеих наших компаний (JSC IQ Invest и PLC Day Room), поступает в виде дивиденда и возврата инвестиции на счета холдинговой компании JSC REST, Malta, после чего реинвестируется или выдаётся нашим акционерам и токенольдерам в качестве дивиденда.

О проекте (2/7)

Описание проекта

Ожидаемый ROI для наших инвесторов составляет около 45%. Наш LTV всегда ниже банковского, а значит мы лучше банков контролируем риски. Наша бизнес модель востребована в большинстве стран мира, так как мы:



Оздоровливаем банковскую систему страны, в которой мы погашаем дефолтные кредиты



Снижаем социальную напряжённость в обществе, так как сохраняем жилье для бывших должников



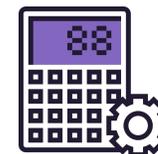
Увеличиваем платежеспособный спрос населения, которое теперь не тратит свои средства на чей-либо процентный доход, а может направить эти средства на потребление



Создаем дополнительные рабочие места – примерно 2 рабочих места на каждые 8 погашенных нами дефолтных кредита



Улучшаем туристический имидж региона и привносим стандарты качества в доселе стихийный рынок сдачи жилья в наём



Увеличиваем налоговые сборы в регионе за счёт того, что укрупняем мелкие денежные потоки от частных арендодателей, являясь крупным налогоплательщиком



Глобализация нашей бизнес модели нивелирует страновые, политические и сезонные риски, а значит является очень устойчивой



Универсальное платформенное решение позволяет использовать синергетический эффект от задействования других видов сопутствующего сервиса (как B2B, так и B2P и B2G) и при развитии технологии микросвопов инкапсулировать в себя другие крипто проекты в рамках единой экосистемы

О проекте (1/2)

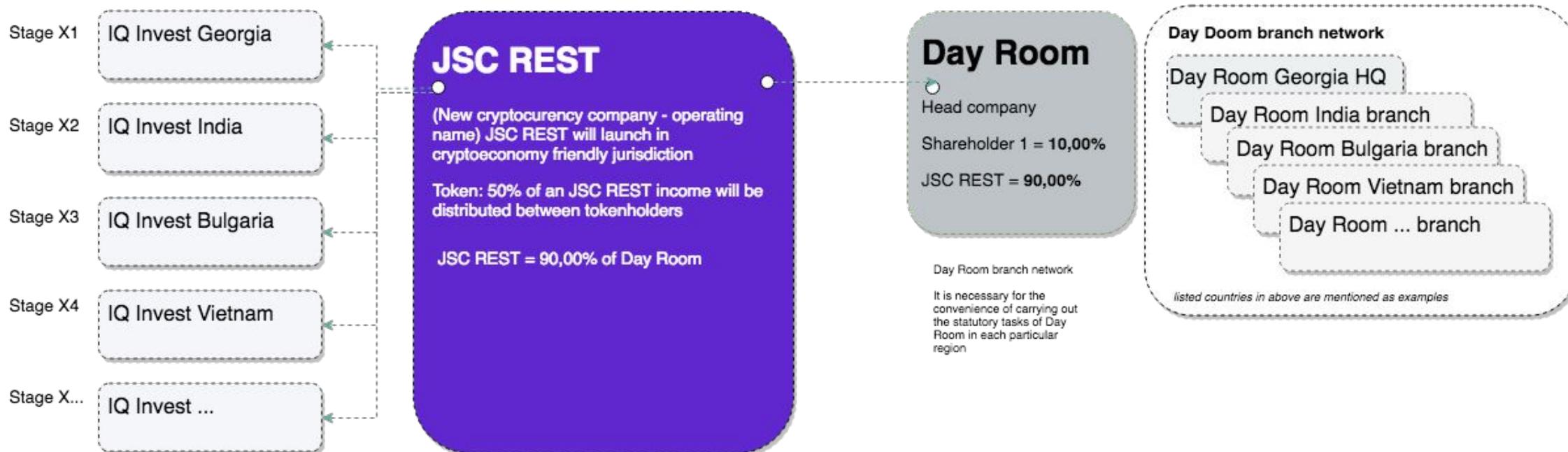
Бизнес-модель проекта

<p>Ключевые партнеры (КП)</p> <p>Дефолтная ипотека Банки Микрофинансовые организации (проработать); Бюро кредитных историй; Страховые компании (страхование имущества и туристов); Провайдеры платежных систем; Инвесторы; Государство (пока опосредовано, подумать).</p> <p>Туристы Букинги; Клининговые компании; Колл центры; Разработчики; Прачечные; Поставщики бытовой химии для отелей</p>	<p>Ключевые виды деятельности (КВД)</p> <p>Дефолтная ипотека. Работа с банками и ипотечниками, юридическая поддержка и сопровождение. Маркетинг и продвижение программы сотрудничества с банками и ипотечниками. Разработка платформы для работы с ипотечниками и банками.</p> <p>Туристы. Процедуры приемки, оформления, подготовки, комплектования, стандартизации, обслуживания и содержания номеров. Поддержка и сопровождение клиентов. Маркетинг и продажи сервиса. Разработка платформы с ЛК и системой мониторинга брони.</p> <p>Токены. Сопутствующий сервис для</p> <p>Ключевые ресурсы (КР)</p> <p>Команда проекта: юристы, финансисты, продавцы-консультанты, обслуживающий персонал, разработчики. Концепция и проработанные бизнес-процессы Разработанное ПО</p>	<p>Ценностные предложения (ЦП)</p> <p>Дефолтная ипотека: Освобождаем от кредитного бремени и процентного пресса. Даем возможность спокойно работать от 5 до 9 лет с возможностью перезаключить договор по окончании срока и выкупить жилье.</p> <p>Туристы: Предлагаем высокий сервис и стандарты в нише бюджетного туризма. где этого всего доселе не было. Отдыхайте как в сетевом отеле за деньги ниже бюджетного уровня</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами (ВК)</p> <p>Дефолтная ипотека : Долгосрочные отношения, направленные на взаимовыгодное сотрудничество. Содействие в решении проблемы</p> <p>Туристы: Долгосрочное сотрудничество, направленное на повторное пользование услугами компании, формирование дружественного бренда вне зависимости от страны пребывания туриста</p> <p>Каналы сбыта (КС)</p> <p>Ипотечники Коммуникации: сайт и паблики компании, агрегаторы, call-центр Продажа: офис (-Ы) компании, сайт компании, банки</p> <p>Бюджетные туристы Коммуникации и сбыт: сайт и паблики компании, агрегаторы, продажи билетов, букинги</p>	<p>Потребительские сегменты (ПС)</p> <p>Дефолтная ипотека: Заемщики, попавшие в финансовую ситуацию, приведшую к формированию долговой ямы</p> <p>Туристы: Категория туристов, ориентированных на недорогие гостиничные услуги, привыкшие экономить и избирательно подходить к выбору составляющих отдыха</p>
<p>Структура издержек (СИ)</p> <p>ФОТ Разработка Маркетинг Услуги и продукция партнеров Поддержка клиентов Подготовка и содержание номеров</p>		<p>Потоки поступления доходов (ППД)</p> <p>Продажа номеров; Продажа сопутствующих товаров; Продажа токенов ; Продажа платформы и стандартов для игроков сегмента; Поддержка игроков сегмента; Комплекс дополнительных услуг для туристов</p>		

О проекте (1/2)

Долгосрочная организационная структура проекта.

JSC REST establishes and initially is a share of regional companies, which work according to local legislation. Local dept purchase company will be created for every regional market. JSC REST always has 90% shares of this local companies. Another 10% belongs to regional partners



О проекте (1/7)

Планы международной экспансии

Планы по международной экспансии

1. Первая группа регионов развития проекта (низкий LTV, высокий ROI, умеренный относительный риск):
 1. **Восточно-европейский** (Венгрия, Румыния, Болгария, Греция, Турция);
 2. **Азиатско-индийский регион** (Индия, Бангладеш, Бирма, Пакистан, Иран);
 3. **Юго-Восточно-азиатский регион** (Филиппины, Вьетнам, Таиланд, Малайзия, Индонезия, островные гос-ва Полинезии);
 4. **Центральноамериканский регион** (островные гос-ва Карибского бассейна, страны Центральной Америки)
 5. Средиземноморский, южноевропейский и североафриканский регионы.
 6. Южноамериканский регион
2. Основная группа регионов развития проекта (средний LTV, средний ROI, низкий правовой и государственный риск)
 1. Страны с развитой правовой экономической системой: США, Новая Зеландия, Австралия, Канада, Центральная и западная Европа, Япония, Южная Корея, Тайвань,
 2. Экономически развитые страны, но с правовыми особенностями и проблемами: Китай, Россия, Украина.
3. Дополнительная группа регионов (низкий LTV, очень высокий ROI, высокие риски) - подключаются только после того, когда мы абсолютно четко контролируем рынки в регионах выше.



РЫНОК

Анализ целевых рынков проекта:

- рынок ипотечного кредитования;
- рынок низкобюджетного туризма;
- Мониторинг блокчейн проектов.

Рынок (1/17)

Планы международной экспансии

Ключевые выводы исследования

- Количество сделок на рынке недвижимости в Грузии увеличилось в полтора раза за последние три года: с 540 тыс. ед. до 867 тыс. ед.
- В 2017 году было совершено более 867 776 регистрационных действий, что на 34,1% выше показателя 2016 года.
- В период 2015-2017 гг. совокупный рост количества продаж недвижимости составил 32,1%, ежегодно увеличиваясь в среднем на 7,5%.
- Более 41% всех сделок приходится на рынок жилой недвижимости Тбилиси.
- Среди наиболее популярных регионов по объемам продаж наряду с Тбилиси выделяются: Аджария (приморский курортный регион) –и Квемо-Картли
- В разрезе муниципалитетов без учета Тбилиси наибольший объем продаж приходится на крупнейшие города Грузии: Батуми, Мцхета, Озургети
- Количество объектов нового жилья в Тбилиси растет на протяжении последних трех лет.
- Рынок кредитования в Грузии, в том числе ипотечного, демонстрирует рост: в 2016 г. на 25,8%, в 2017 г. 15,4%.
- В структуре кредитования по типу валюты наибольшую долю занимает ипотечное кредитование в иностранной валюте (USD)
- Рынок ипотечного кредитования физических лиц растет на 25% ежегодно
- Объем рынка проблемных **ипотечных кредитов** физических лиц растет на **25% ежегодно**
- Доля проблемных в общей сумме выданных ипотечных кредитов составляет 7,6%
- На период с 2018 г. по 2020 г. ожидается увеличение темпов роста рынка ипотечного кредитования на уровне 20-23% ежегодно, с 2020 г. по 2023 г. замедление темпов роста до 14-17% ежегодно.
- Доля проблемных ипотечных кредитов вырастет до 7,9% к 2019 г., после 2020 г. произойдет снижение доли проблемных кредитов с 7,7% до 7,0% в 2023 г.

Рынок (2/17)

Рынок ипотечного кредитования Грузии

Количество сделок с недвижимостью в Грузии растет год от года.

Если до 2014 года количество сделок росло умеренными темпами (на 3-5% ежегодно), то начиная с 2016 года произошло скачкообразное увеличение.

В 2017 году было совершено более 867 776 регистрационных действий, что на 34,1% выше показателя 2016 года.

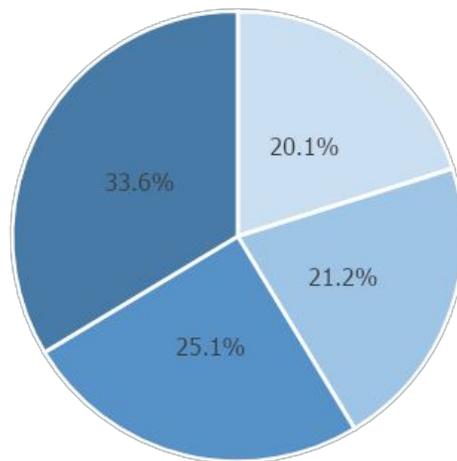
Из них 2/3 всех сделок приходится на первичную регистрацию недвижимости (рост в 2 раза к 2016 году).

Динамика роста рынка недвижимости в Грузии является одной из самых высоких в Европе. Вместе с тем, существует ряд внутренних проблем грузинского рынка недвижимости:

- низкая платежеспособностью населения
- высокий уровень спроса на туристическую и курортную недвижимость среди

Рынок недвижимости

Количество сделок с недвижимостью



Доля сделок с недвижимостью в суммарном объеме 2014-2017 гг.

■ 2014 ■ 2015 ■ 2016 ■ 2017

Рынок (2/17)

Рынок ипотечного кредитования Грузии

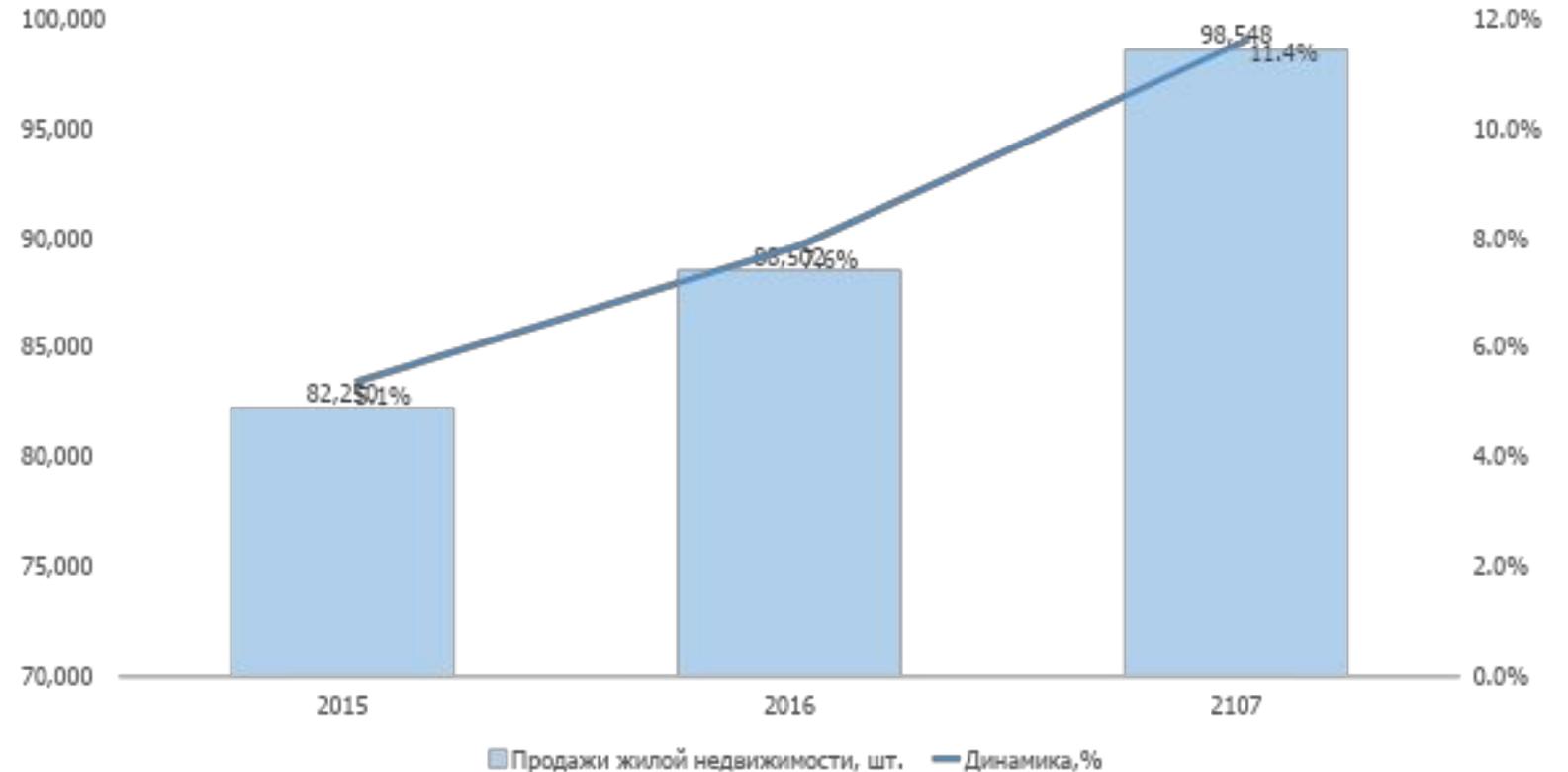
Объем продаж жилой недвижимости в Грузии стремительно растет.

В период 2015-2017 гг. совокупный рост количества продаж недвижимости составил 32,1%, ежегодно увеличиваясь в среднем на 7,5%.

За период 2016-2017 гг. произошло ускорение роста количества сделок с жилой недвижимостью в связи с увеличением объемов жилищного строительства и ростом количества введенной в эксплуатацию жилых помещений.

Рынок недвижимости

Объем продаж жилой недвижимости в Грузии



Рынок (2/17)

Рынок ипотечного кредитования Грузии

Рынок кредитования в Грузии, в том числе ипотечного, демонстрирует рост:

- в 2016 г. по отношению к 2015 г. объем выданных ипотечных кредитов вырос на 25,8% до 10 666,6 млн. лари
- в 2017 г. объем ипотечных кредитов вырос еще на 15,4% до 12 314,2 млн. лари

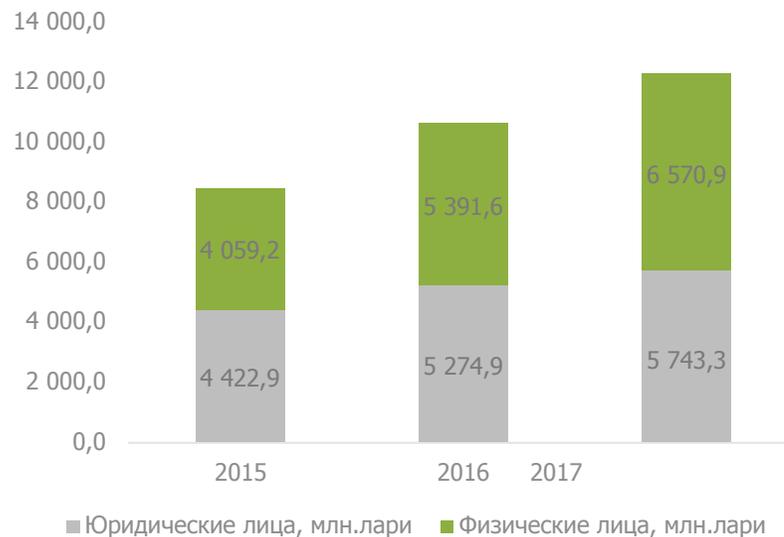
В структуре ипотечных кредитов доли между юридическими и физическими лицами примерно равны, тем не менее с 2015 г. наблюдается тенденция к увеличению доли ипотечных кредитов физических лиц:

- в 2015 году соотношение ипотечных кредитов юридических и физических лиц составляло: 52% к 48%
- в 2016 году: 49% к 51%
- в 2017 году: 47% к 53%

Основным драйвером роста рынка ипотеки на ближайшую перспективу станет ипотечное кредитование физических лиц.

Рынок ипотечного кредитования

Объем рынка ипотечного кредитования в Грузии



Объем рынка ипотечного кредитования в Грузии

Рынок (2/17)

Рынок ипотечного кредитования Грузии

В 1 кв 2018 года продолжается тренд роста объема ипотечного кредитования:

- рост по отношению к 1 кв 2017 г. в общей сумме выданных кредитов составил 17,3%
- рост по отношению к 1 кв 2017 г. в кредитовании физических лиц составил 25,7%

Наибольший прирост объема ипотечного кредитования физических обеспечено за счет увеличения объема кредитов в национальной валюте в 1 кв 2018 года практически в два раза:

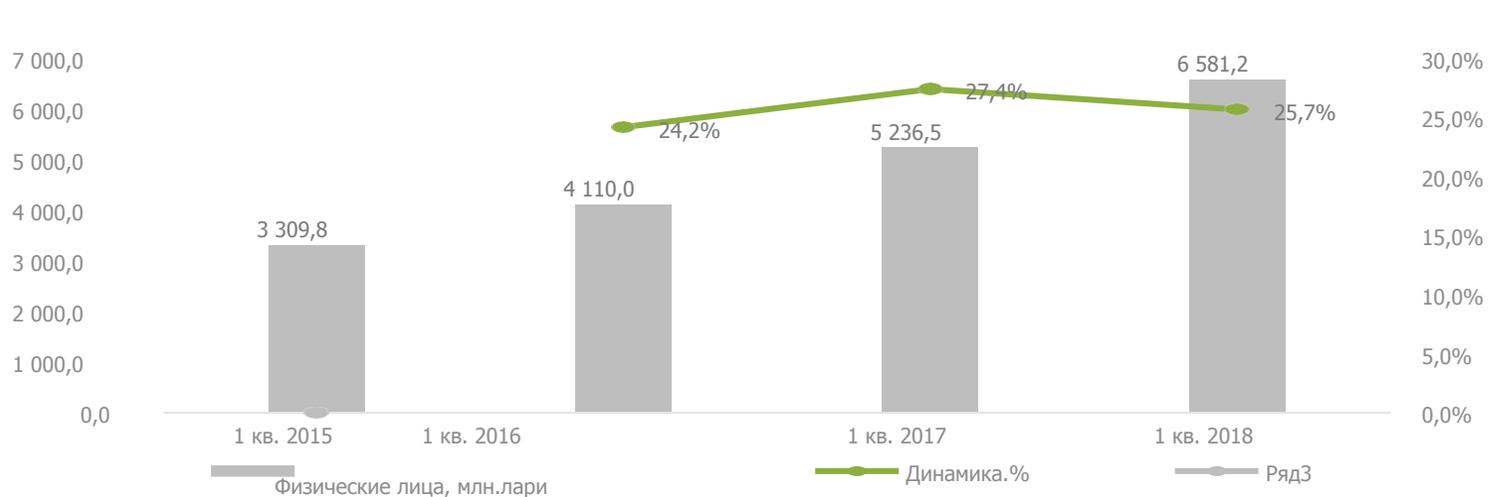
- 1 кв 2016 г./ 1 кв 2015 г.: 8,2%
- 1 кв 2017 г./ 1 кв 2016 г.: 57,8%
- 1 кв 2018 г./ 1 кв 2017 г.: 79,3%

Рынок ипотечного кредитования физических лиц

Квартальная динамика ипотечного кредитования



Квартальная динамика ипотечного кредитования физических лиц



Рынок (2/17)

Рынок ипотечного кредитования Грузии

По данным National agency of public registry в Грузии постоянно растет количество недвижимости, изъятого за долги из собственности физических лиц:

- в 2014 году рост количества изъятой недвижимости у физических лиц составил 8,1% по отношению к 2013 г
- в 2015 году – 10,3%
- в 2016 – 16,9%
- в 2017 – 18,2%

Исходя из средней цены стоимости 1 кв. м жилья и средней площади жилья в 95 кв. м. суммарный объем изъятого имущества на конец 2017 года составил 497,3 млн. лари, что на 29,7% выше уровня 2016 г.

Сегмент проблемного ипотечного кредитования

Количество изъятой за долги недвижимости в Грузии



Объем изъятой за долги недвижимости в Грузии



Рынок (2/17)

Рынок ипотечного кредитования Грузии

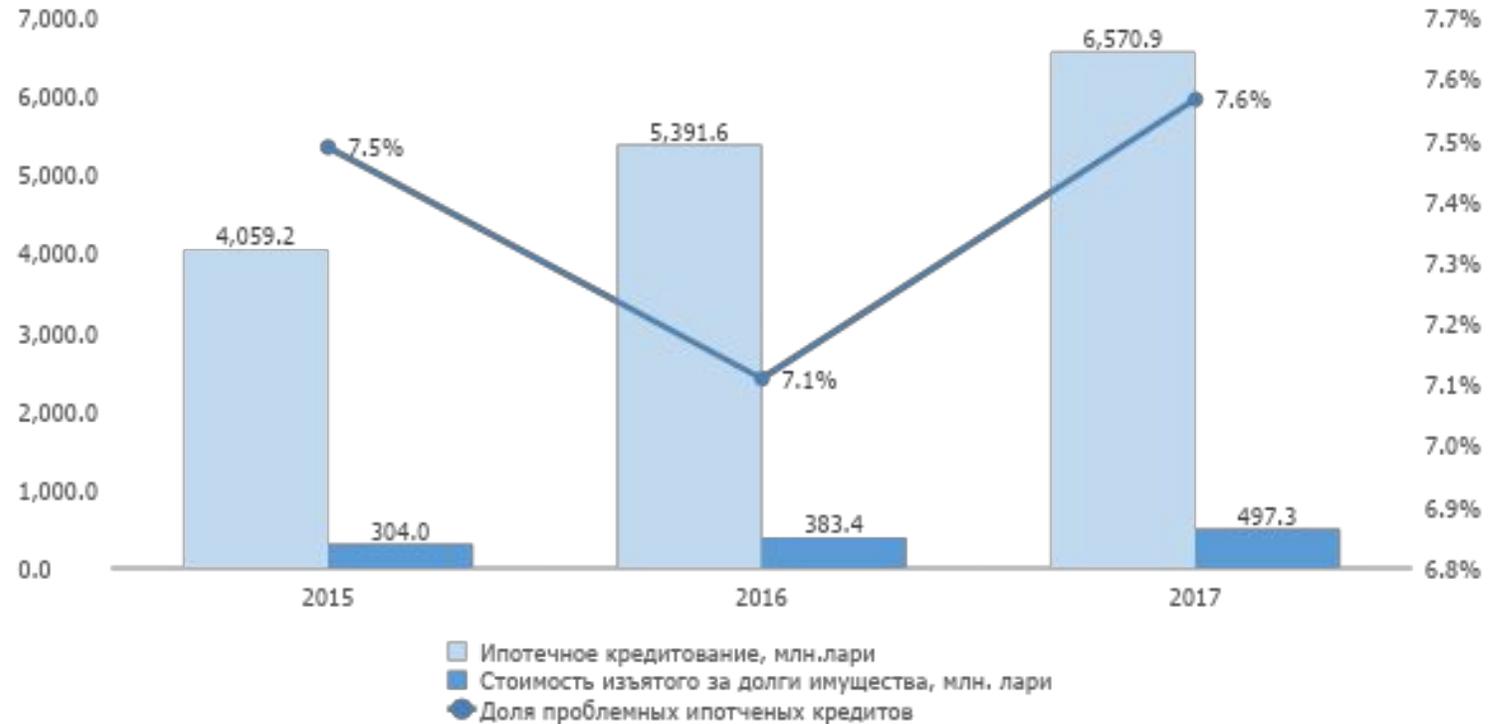
На основании объемов ипотечного кредитования и данных по отчуждению собственности можно установить долю проблемных ипотечных кредитов:

- в 2015 количество проблемных ипотечных кредитов составило 7,5%
- в 2016 – 7,1%
- в 2017 – 7,6%

При этом фиксируется тенденция к росту количества проблемных ипотечных кредитов и увеличению их доли в общем объеме кредитования физическиз лиц.

Сегмент проблемного ипотечного кредитования

Доля проблемных ипотечных кредитов



Рынок (2/17)

Рынок ипотечного кредитования Грузии

Объем рынка ипотечного кредитования физических лиц в Грузии продолжит рост.

Основными драйверами роста рынка будут :

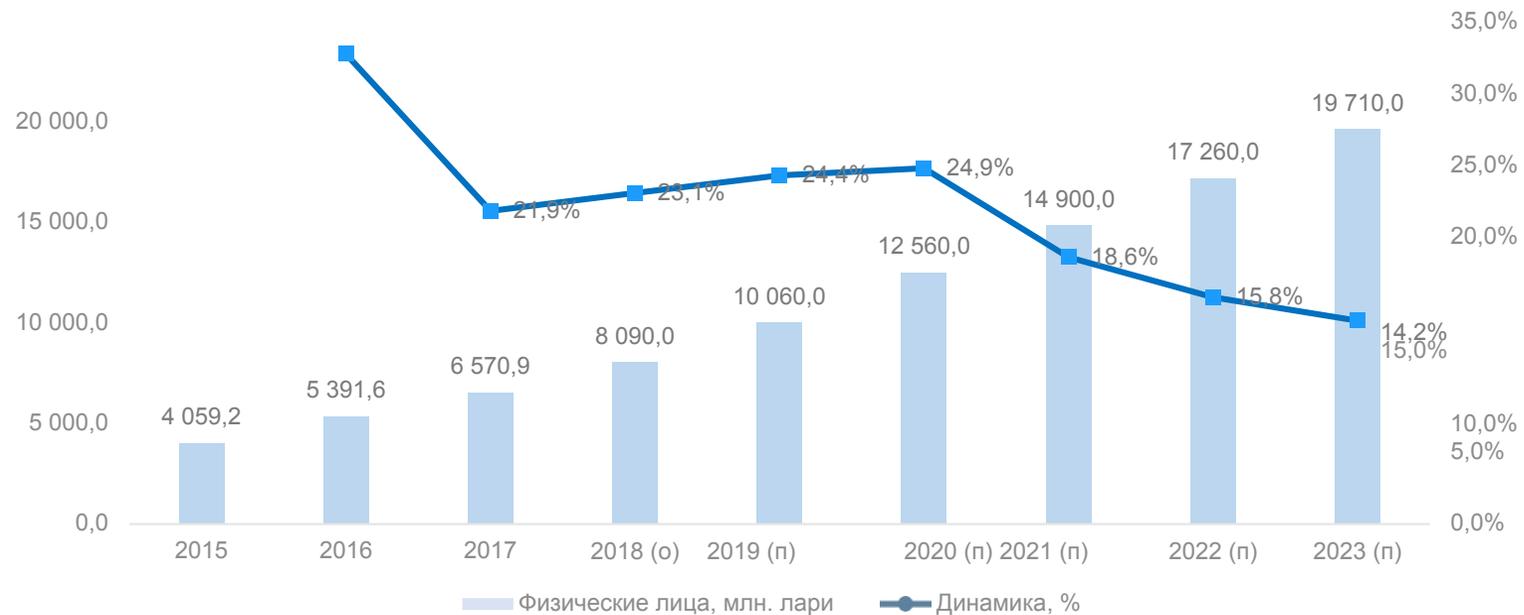
- снижение процентной ставки по ипотечным кредитам
- увеличение объемов строительства нового жилья (прежде всего в Тбилиси и Батуми)
- привлекательность жилищного сектора для иностранных инвестиций
- реструктуризация ипотечных кредитов со стороны государства

В 2018 г. можно ожидать увеличение объема рынка на уровне 23,1%:

- на период с 2018 г. по 2020 г. ожидается увеличение темпов роста рынка ипотечного кредитования
- после 2020 г. замедление темпов роста рынка ипотечного кредитования, связанного с постепенным насыщением

Прогноз рынка ипотечного кредитования

Прогноз рынка ипотечного кредитования физических лиц



Рынок (2/17)

Рынок ипотечного кредитования Грузии

В сегменте проблемных кредитов также ожидается рост:

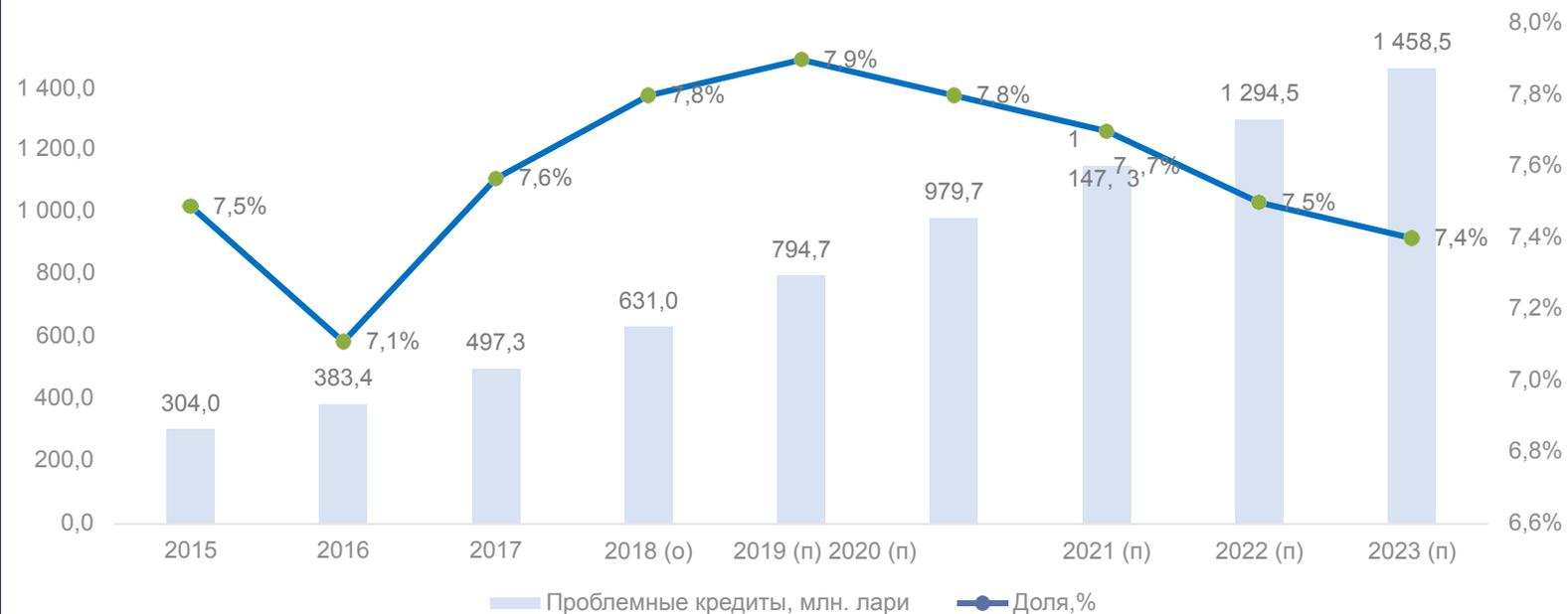
- постепенное увеличение доли проблемных в общем объеме выданных ипотечных кредитов до 7,9% к 2019 г.
- снижение доли проблемных кредитов после 2020 г. с 7,7% до 7,0% в 2023 г.

Постепенное снижение доли ипотечных кредитов будет обусловлено усилением степени государственного регулирования сферы ипотечного кредитования, как одной из наиболее проблемных в Грузии, а также постепенным внедрением механизмов защиты от роста неплатежеспособности.

- Тем не менее, даже сохранение доли проблемных кредитов на уровне 7-8% обеспечивает прирост рынка:
- 20-20% в 2019-2020 гг.
- 12-17% в 2021-2023 гг.

Прогноз сегмента проблемной ипотеки

Прогноз объема рынка проблемных ипотечных кредитов



Рынок (2/17)

Рынок ипотечного кредитования Грузии

Ключевые выводы исследования

Основные тенденции сферы туризма в Грузии:

- высокий потенциал туристической сферы, что отражается в постоянно растущем количестве туристов вне зависимости от состояния мировой экономики и экономики Грузии
- постоянно растущая доля доходов от туризма в совокупном ВВП страны
- устоявшаяся структура туристического потока
- повышение туристической привлекательности Грузии для туристов бюджетного сегмента – стран бывшего Советского Союза, Азии
- основной драйвер роста количества туристов и развития сферы туристов – бюджетный сегмент

Туризм один из наиболее активно развивающихся сегментов экономики в Грузии. Это подтверждается высоким ростом объема рынка – в среднем на 20% ежегодно.

В структуре рынка туризма:

- в разрезе стран наибольшее количество туристов приходится на 4 страны: Азербайджан, Армению, Россию и Турцию
- в разрезе расходов отдыхающих: 55% - бюджетный сегмент, 35% - средний сегмент, 10% - высокий сегмент

В структуре расходов туристов около 15% занимают расходы на аренду жилья, из них около 40% приходится на бюджетный сегмент (хостелы, гостевые дома, апартаменты).

Основными тенденциями развития рынка туризма на перспективу до 2023 г. в Грузии будут являться:

- рост объема рынка туристических услуг в среднем на 20% ежегодно в стоимостных показателях
- рост количества туристов бюджетного сегмента на 22-25% ежегодно
- увеличение доли бюджетного сегмента в общей структуре рынка туризма с 50% до 60%
- увеличение доли аренды жилья бюджетного сегмента в общем объеме рынка аренды жилья с 40% до 55%
- увеличение количества туристов за счет стран Восточной Европы и Среднего Востока (Турция,

Рынок (2/17)

Туристический рынок Грузии

К бюджетному сегменту отдыхающих можно отнести:

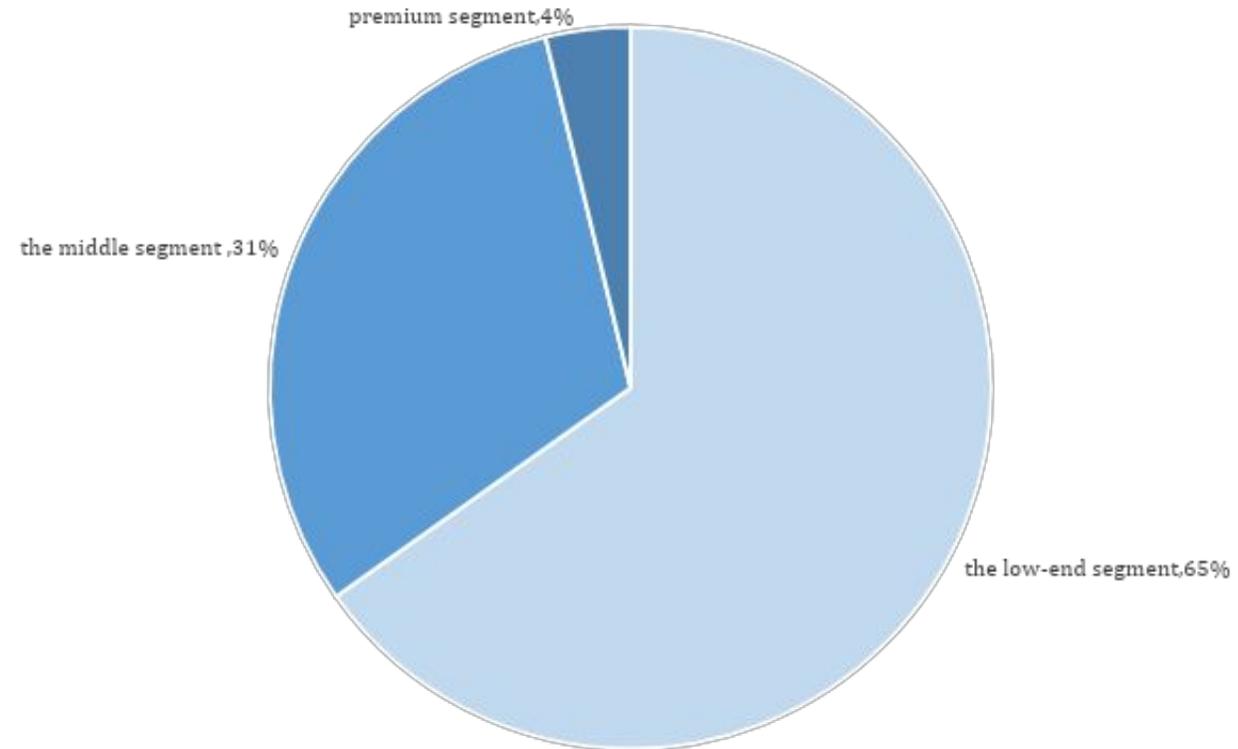
- 1) по типу транспорта – большинство туристов, прибывающих на автотранспорте (личном и общественном) и по железным дорогам
- 2) туристов из стран Азии (Индия, Иран, Китай), стран бывшего Советского Союза

На основании проведенного анализа можно говорить о следующем распределении туристов по сегментам:

- Премиум – 4%
- Средний сегмент – 31%
- Бюджетный сегмент – 65%

Рынок туризма: бюджетный и средний сегмент доминируют в структуре рынка

Сегменты рынка туризма в Грузии в 2017 году



РЫНОК (2/17)

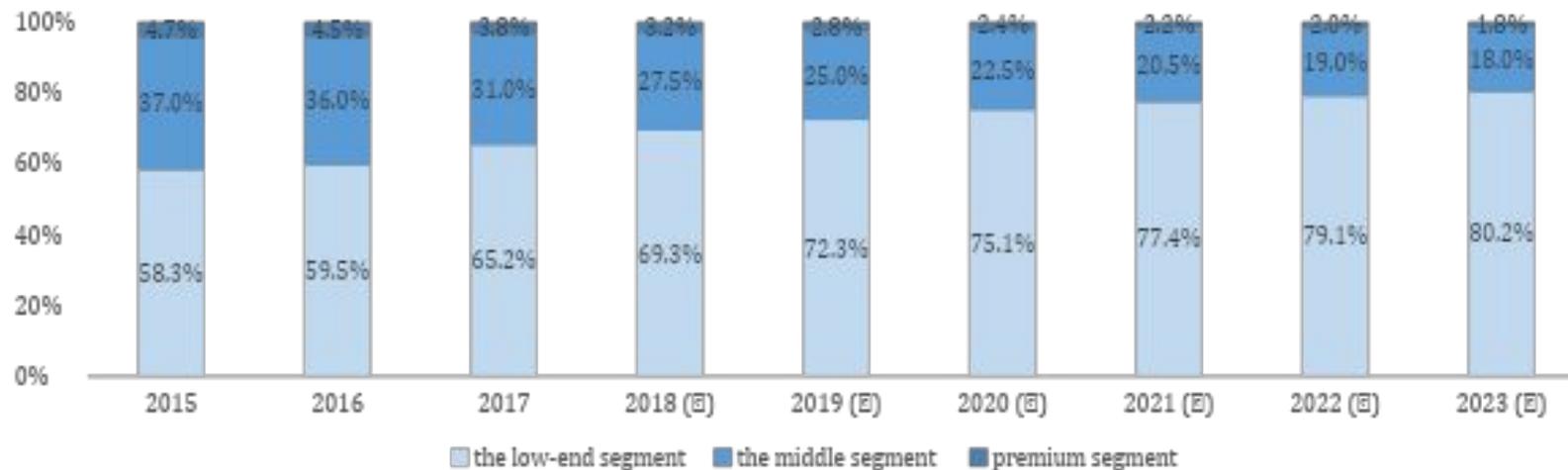
Туристический рынок Грузии

На перспективу до 2023 года прогнозируется значительное увеличение бюджетного сегмента туризма за счет среднебюджетного и премиум сегмента.

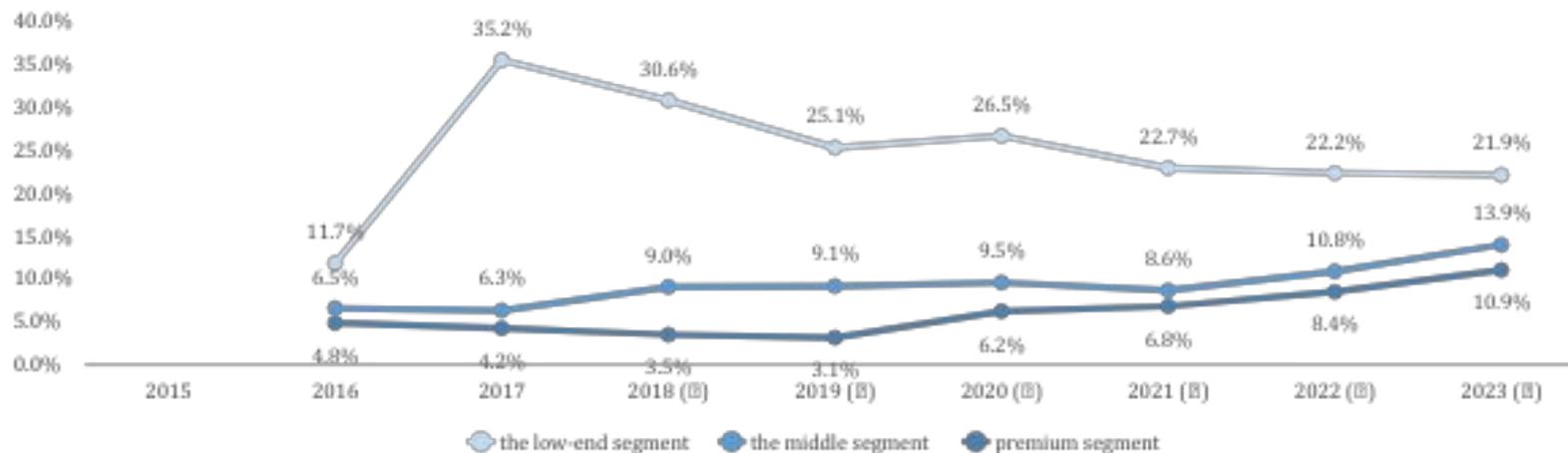
При этом на перспективу до 2023 года прогнозируется значительное увеличение бюджетного сегмента туризма за счет среднебюджетного и премиум сегмента.

Рынок туризма: туризм в Грузии будет развиваться за счет бюджетного сегмента

Структура туристической сферы Грузии до 2023 года



Динамика роста сегментов



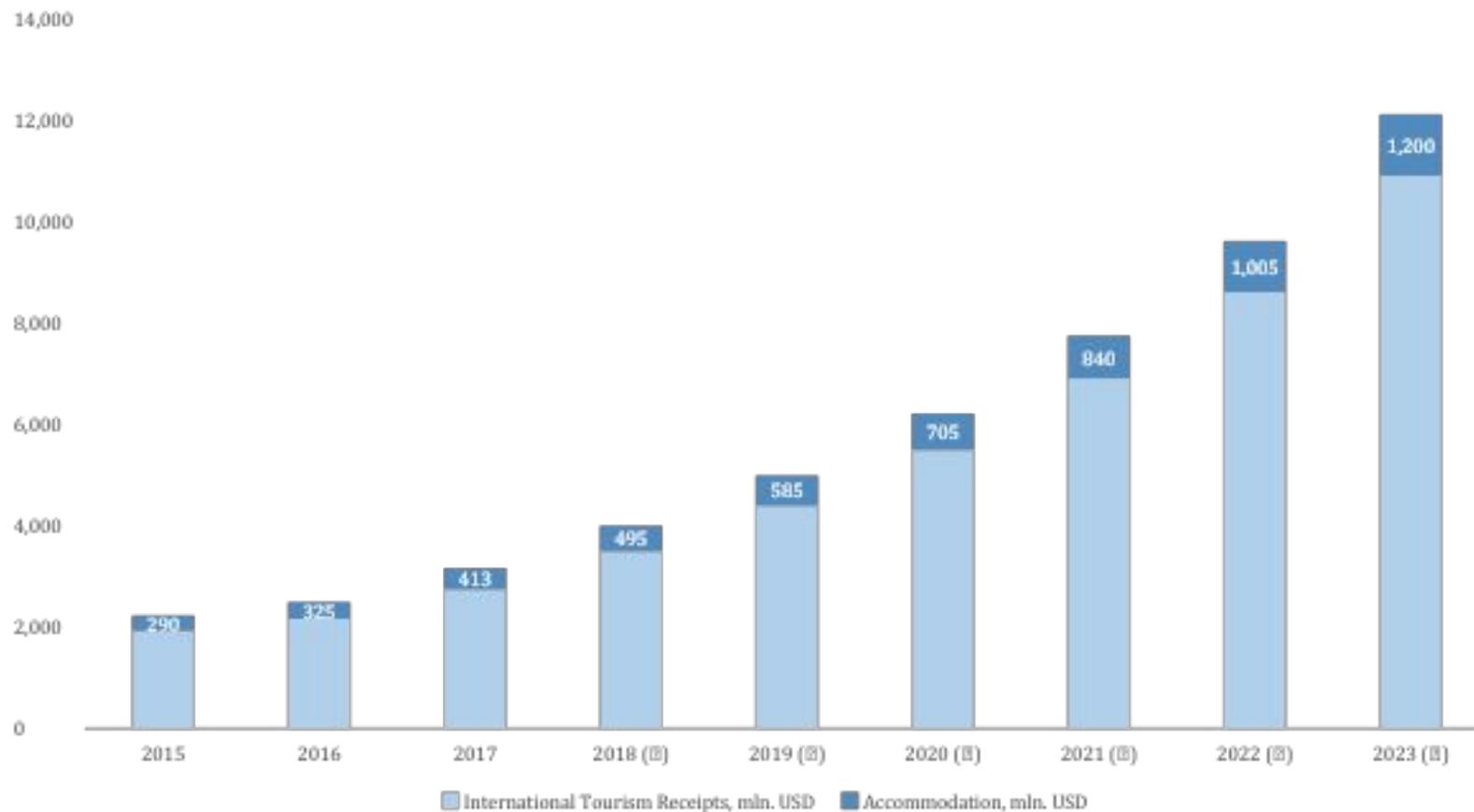
Рынок (2/17)

Туристический рынок Грузии

Рынок туризма в Грузии один из самых динамично развивающихся. Средний прирост годовых показателей объема рынка в денежном выражении равен 25-27% ежегодно.

Рынок туризма: объем рынка

Структуры туристической сферы Грузии до 2023 года



Рынок (2/17)

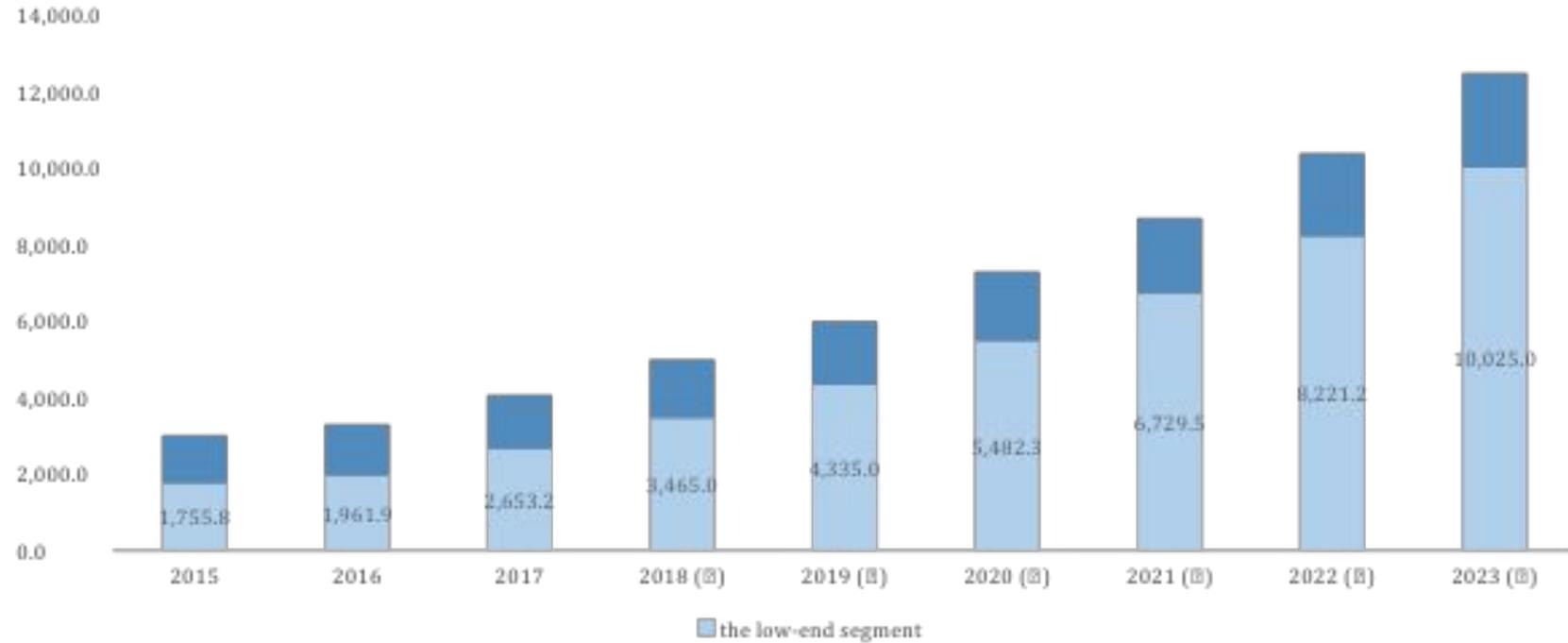
Туристический рынок Грузии

Бюджетный сегмент туризма в настоящее время занимает около 70% от общего числа туристов с перспективой роста до 80% к 2023 г.

По нашей оценке, в 2017 г. около 2 млн. чел. пришлось на бюджетный сегмент туризма, в 2018 г. ожидается увеличение числа туристов бюджетного сегмента до 2,6 млн. чел.

Рынок туризма: 70% туристов составляют низкобюджетный сегмент

Численность туристов бюджетного сегмента в общем турпотоке



	2015	2016	2017	2018 (o)	2019 (n)	2020 (n)	2021 (n)	2022 (n)	2023 (n)
Tourist, thou.	3 011,7	3 297,3	4 069,4	5 000,0	6 000,0	7 300,0	8 700,0	10 400,0	12 500,0
the low-end segment	1 755,8	1 961,9	2 653,2	3 465,0	4 335,0	5 482,3	6 729,5	8 221,2	10 025,0
the middle segment	1 114,3	1 187,0	1 261,5	1 375,0	1 500,0	1 642,5	1 783,5	1 976,0	2 250,0
premium segment	141,5	148,4	154,6	160,0	165,0	175,2	187,1	202,8	225,0



Токен и платформа

Детальное описание токена и принципов его обращения
Описание основных модулей будущей платформы

Токеномика и платформа (2/17)

Описание токена и правил его функционирования

Описание токена и правила эмиссии

Основой и кровеносной системой экономики проекта будет токен RestCoin (RST). RST– это секьюрители токен, дающий право держателю на пользование всеми функциями платформы и получение части доходов от прибыли проекта в качестве дивидендов. **Всего планируется эмитировать на первичном SCO 100 000 000 токенов RST**

Распродажа токенов проводится для достижения двух целей:

1. Масштабирование бизнеса - получение фондирования для направления средств на доминирование на рынке Грузии
2. Получение средств для создания ПЛАТФОРМЫ. Платформа позволит масштабировать бизнес модель на весь мир, получить синергетический эффект за счет BIG DATA, максимально понизит риски, даст дополнительные инвестиционные преимущества токенохолдерам RST.

На SCO проводится эмиссия секьюрители токена с рабочим названием RST, при этом токен имеет многие характеристики утилити токена.

Правила эмиссии.

Токен RST эмитируется только во время SCO в заранее лимитированном количестве и все нераспроданные токены сжигаются по окончанию проведения SCO.

Рабочее название токена: RST

Номинал 1 RST = 1.00 USD

SCO Softcap: 5,000,000 USD

SCO Hardcap: 100,000,000 USD

Значение	НАЗНАЧЕНИЕ
\$5 000 000,00	soft cap
\$100 000 000,00	hard cap
\$1,00	цена за 1 ТОКЕН
2,5712	курс USD GEL

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭМИССИИ ТОКЕНОВ

- команда и учредители	12,0%
- у советников	2,0%
- баунти программа	2,0%
- комиссии, airdrop, hackaton выплачиваются деньгами	
- продажа токенхолдерам	84,0%

Токеномика и платформа (2/5)

Описание токена и правил его функционирования

Свойства токенов

Дает право на получение права на прибыль от бизнеса REST

В соответствии с экономической моделью, прибыль от деятельности в каждой стране репатрируется в юрисдикцию REST, куда поступает как возврат инвестиции и/или дивиденд. После проведения референдума среди токенохолдеров о том, какую часть следует реинвестировать, проводится выплата прибыли токенохолдерам REST в виде криптовалюты эфира (ETH).

Является внутриплатформенной валютой

Токен RST является единственной валютой платежа ПЛАТФОРМЫ

Дает право пользоваться ПЛАТФОРМОЙ

Только обладатель токена RST может пользоваться возможностями ПЛАТФОРМЫ. Будет предусмотрено 2 уровня доступа – обычный и VIP.

Может являться средством накопления и обмена ценностью с миром фиатной экономики

Пользуясь ПЛАТФОРМОЙ, токенохолдер может на время конвертировать свои токены в инвестиционный инструмент нового поколения, генерируемого ПЛАТФОРМОЙ и сообществом.

Может быть обменен на право проживания в системе DR

Проживание в системе DR фактически должно быть структурировано так:

- Каждый ОБЪЕКТ
- Система DR принимает к оплате токены RST, самостоятельно осуществляя по необходимости их конвертацию в фиат.

Дает право участвовать во внутренних референдумах

Референдум, как механизм принятия решения применяется при обсуждении вопросов, связанных с продажей объекта недвижимости или продления аренды.

Токеномика и платформа (3/5)

Описание токена и правил его функционирования

Финансовая модель распределения токенов

Из собранных средств во время токенса, наша команда планирует потратить

- около 500,000 долларов США для проведения глобальных маркетинговых исследований;
- около 500,000 для разработки, дизайна, тестирования и получения готовой рабочей версии Платформы REST;
- не более 4% на обратный выкуп токенов (выкупленные токены поступают в резерв компании) у советников и получателей токенов по баунти программе;
- не более 4% на выкуп 90% акций IQ Invest, Georgia и Day Room, Georgia, и проведение необходимых маркетинговых и legacy мероприятий до начала инвестиций.

Таким образом, не менее 90% при ожидаемом сценарии будут направлены на инвестиционный выкуп дефолтных кредитов, обеспеченных жилой недвижимостью заёмщиков.

При расчётном LTV, указанном в настоящем White Paper, на консолидированном балансе JSC REST окажется недвижимость в объёме 135% от всего объёма SCO. Токенхолдеры вправе рассчитывать на годовой доход в размере 45% на инвестицию (ROI = 45%).

Размеры дисконтов зависят от этапа проведения токенса:

- 30% - на этапе частных продаж (Private Sale), но до сбора суммы SoftCap;
- 15% - на этапе предварительного предложения (Pre-SCO), но не более чем для 5,000,000 проданных токенов;
- 5% - в первые пять дней с момента начала основного этапа SCO, но не более чем для 10,000,000 проданных токенов;
- 0% - до наступления одного из двух событий: или набран HardCap, или наступила дата окончания проведения SCO.

Токеномика и платформа (4/5)

Описание токена и правил его
функционирования

Правила погашения

Все нераспроданные токены по окончании SCO уничтожаются.

Погашение при обратном выкупе не происходит – выкупленные с рынка токены поступают в резерв компании. На резервные токены дивиденд не начисляется. Мы дадим оферту на обратный выкуп тех токенов, которые были получены в ходе SCO из баунти программ, были выданы адвайзерам.

Погашение при конвертации в облигации или акции

По истечению 36 месяцев с момента проведения SCO владельцы токенов получают оферты о конвертации токенов RST в конвертируемые облигации компании JSC REST, проспект эмиссии которых будет зарегистрирован в соответствии с законодательством.

Конвертируемые облигации превращаются в акции JSC REST в соответствии с проспектом эмиссии.

Токеномика и платформа (4/5)

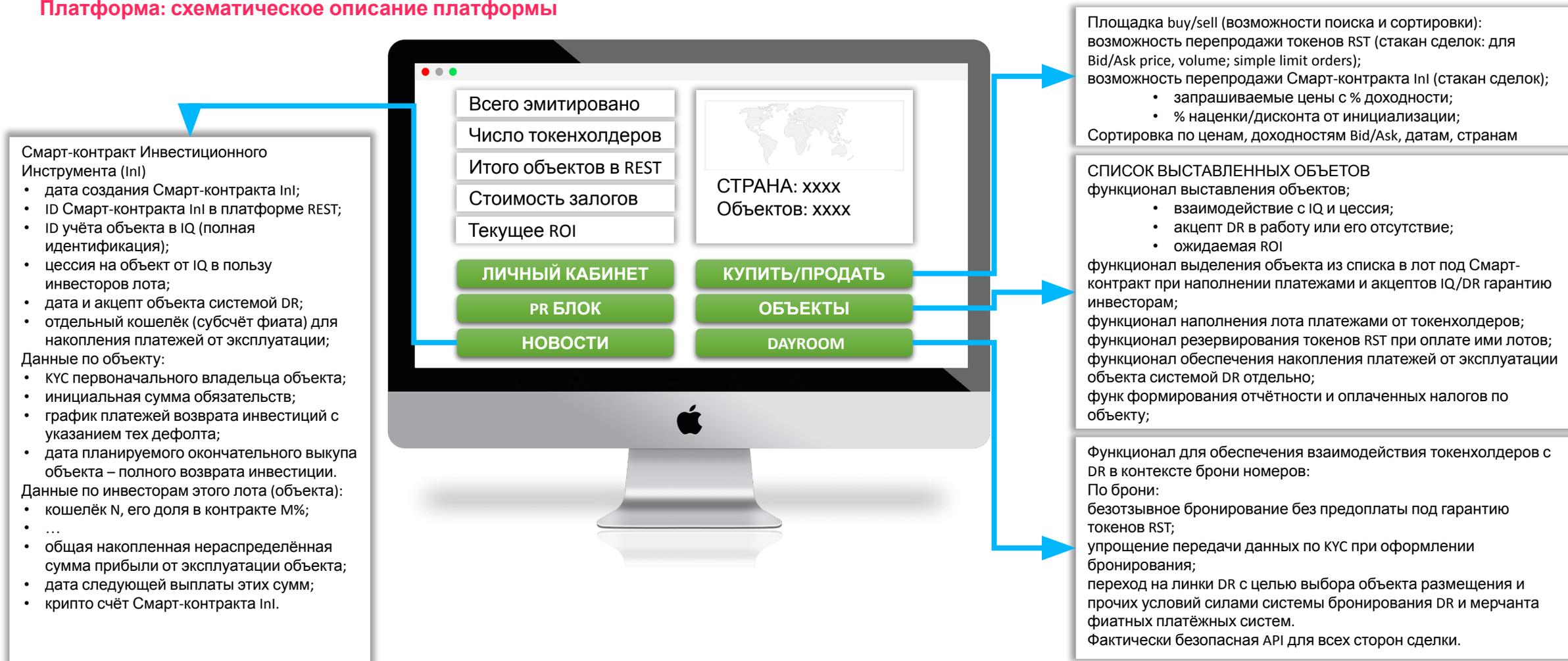
Платформа

Описание и функционал

1. Позволяет предлагать в доходную ипотеку КОМЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ (только VIP), и ЗЕМЛЮ (только VIP), и ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ (все токенохолдеры).
2. Позволяет осуществлять безотзывное бронирование и размещение в любом месте присутствия ОБЪЕКТОВ отельной системы DR
3. Обладатели VIP имеют приоритет в аренде ОБЪЕКТОВ
4. Иерархия: пользователь системы DR – токенохолдер RST, имеющий право пользования ПЛАТФОРМОЙ - токенохолдер RST в статусе VIP (не менее 100,000 RST).
5. ПЛАТФОРМА имеет закрытую для обычных пользователей группу, в которую выставляются все ОБЪЕКТЫ по пункту 1. Там эти ОБЪЕКТЫ публикуются в течении 14 дней, а потом переходят в общее пользование. Токенохолдеры могут проинвестировать в любой из ОБЪЕКТОВ на любой им интересный срок. Такая инвестиция может быть оплачена ТОЛЬКО токенами и оформляется как крипто-вексель (крипто-облигация). Токены RST, замороженные в крипто-долговом инструменте, не участвуют в распределении прибыли REST на время заморозки.
6. ПЛАТФОРМА имеет внутреннюю площадку вторичного оборота таких крипто-долговых инструментов. Эти инструменты – отдельный блокчейн, имеющий жесткую привязку к:
 - 6.1. Дата начала владения этим блокчейном конкретным токенохолдером RST
 - 6.2. Дата окончания владения – либо за день до начала нового владения другим токенохолдером RST либо дата погашения крипто – долгового инструмента с возвратом вложенного.
 - 6.3. Кадастровый номер ОБЪЕКТА
 - 6.4. Публичный контракт по опционной схеме IQ, но в котором владельцем НЕДВИЖИМОСТИ становятся пропорционально пул инвесторов (все – токенохолдеры RST)
 - 6.5. Публичный акцепт ОБЪЕКТА системой DR с обязательством управления по принципу комиссионных
 - 6.6. Фактически такой отдельный блокчейн будет являться отдельным Смарт-контрактом с накапливаемой внутренней стоимостью, выраженной в фиате, и возможностью быть купленным/проданным за RST.
 - 6.7. Если ОБЪЕКТ принят в работу системами IQ-DR, то доход по нему не попадает в распределяемый для токенохолдеров доход от основной деятельности REST
 - 6.8. Денежный доход по таким ОБЪЕКТАМ учитывается отдельно по каждому ОБЪЕКТУ.
 - 6.9. Удобный интерфейс ПЛАТФОРМЫ позволяет группировать и сортировать ОБЪЕКТЫ, проводить их учет, архив, куплю-продажу.
 - 6.10. Если ОБЪЕКТ профинансирован одним токенохолдером, то он может им распоряжаться как

Токеномика и платформа (5/10)

Платформа: схематическое описание платформы





Социальная ответственность



Наши принципы

Занимая активную гражданскую позицию, наша компания придерживается следующих принципов:

- Мы, как компания и индивидуумы, берем на себя ответственность за наши действия.
- Мы, как компания и индивидуумы, будем поступать справедливо и честно с нашими потребителями, партнерами, общественностью и друг с другом.
- При принятии решений мы, как компания и индивидуумы, будем учитывать влияние наших решений на других людей и природную среду.
- Мы будем последовательно стремиться к предоставлению услуг высшего качества каждому нашему клиенту и партнеру.
- Мы признаем, что наша компания призвана зарабатывать прибыль, поэтому мы будем прилагать всевозможные усилия для повышения прибыльности, оставаясь честными и придерживаясь этических принципов.
- Мы стремимся быть полезными обществу и обязуемся поддерживать его процветание и благополучие.
- Мы будем уважать каждого сотрудника и признавать его потребности как работника и человека.
- Мы будем прислушиваться к мнению друг друга.
- Мы разработали и внедряем нашу бизнес-модель, которая имеет огромное социальное значение с использованием корпоративных преимуществ.

Социальная ответственность (4/5)

Благо для сообщества

Погашая проблемные ипотечные кредиты населения, мы существенно снижаем градус напряженности в обществе и вероятность девиантного поведения, так как психологическое давление риска потери единственного жилья трудно переоценить. Своей услугой мы отодвигаем для клиента «deadline» от текущего дня на пять (до девяти в особых случаях) лет, при этом мы берем на себя все риски получения денежного потока и его обслуживания.

Активное участие в жизни общества означает, что наши сотрудники будут встречаться с представителями других организаций, что позволит установить ценные контакты с потенциальными стратегическими партнерами.

Благо для бизнеса

Наша активная гражданская позиция формирует положительное впечатление о компании в обществе, у потенциальных потребителей, у сотрудников. Это повышает нашу эффективность, в том числе и в привлечении новых работников, а общие ценности укрепляют чувства сплоченности и преданности общему делу сотрудников и менеджеров.

Наша деятельность «разгружает» балансы кредитных учреждений, которые в свою очередь имеют возможность улучшить свое экономическое положение.

Благо для экономики

Потребители нашей услуги покидают «черные списки» и получают существенную возможность улучшения качества семейного бюджета путем направления на накопление или потребление собственных средств, предусмотренных ранее на выплаты процентов и пени при обслуживании ипотечного кредита.

Каждые три погашенные нами проблемные ипотечные кредита с нашей помощью создают два дополнительных рабочих места в экономике страны. Высвобожденные финансовые резервы со счетов регулятора по «плохим активам» кредиторов могут быть направлены по профильной деятельности кредиторов в более успешные проекты.

Социальная ответственность

Социальная значимость проекта

Помощь заемщикам-ипотечникам в трудной ситуации:

- досрочно погашаем проблемный кредит своими деньгами;
- сохраняем жилую недвижимость их владельцам;
- радикально уменьшаем сумму задолженности и предоставляем длительные (более 5 лет) отсрочки для её погашения по частям;
- не берём за свои услуги ни процентов, ни комиссий, ни скрытых платежей;
- фиксируем сумму задолженности в национальной валюте без каких-либо привязок к курсам других валют;
- гибко реагируем на проблемы граждан, учитываем вплоть до передачи наследственных прав на жилую недвижимость.

Помощь финансовой системе страны:

- уменьшаем вероятность повторения кризиса 2008 года, когда обрушение рынка недвижимости из-за дефолтов по кредитам, рухнул финансовый, а за ним и весь остальной рынок;
- высвобождаем финансовые ресурсы из резервов, которые могут быть перенаправлены на эффективные проекты;
- уменьшая долю дефолтных и преддефолтных кредитов, мы улучшаем качество кредитного портфеля каждого кредитного учреждения, и увеличиваем инвестиционную эффективность и привлекательность финансового сектора экономики;
- улучшая показатели кредитного учреждения, мы способствуем удешевлению для них финансового ресурса от национального регулятора и на межбанковском рынке;
- наша работа добавляет дополнительный рычаг в систему управления рисками для финансовых кредитных учреждений.

Помощь государству:

- привлекаем инвестиции в регион;
- увеличиваем поступления в бюджет;
- уменьшаем социальную напряженность, увеличиваем лояльность населения к финансовой системе и органам государственного управления; как следствие способствуем декриминализации общества;
- отсутствие необходимости ежемесячных процентных платежей увеличивает покупательную способность населения и оживляет экономику;
- увеличиваем привлекательность региона для туристического бизнеса и туристов, привнося стандарты качества в ранее стихийный рынок сдачи посуточно жилья в нём.

Мы развиваем экономику 21 века, основанную на прозрачности транзакций, низкой себестоимости услуг, децентрализации данных о потребителях, безопасности персональных данных:

- наша платформа объединит два крупных рынка: сегмент рынка кредитования физических лиц под залог недвижимости и сегмент рынка туризма;
- наши токеномолтеры смогут прозрачно, безопасно и высокодоходно инвестировать в объекты недвижимости, приносящие понятный рентный доход;
- наша платформа легко интегрируется с государственными блокчейн-платформами по учёту реестра недвижимости, по налоговому учёту, по нотариальному обслуживанию;
- наша платформа позволит интегрировать другие блокчейн-проекты, работающие с рынком кредитования населения, недвижимости или туристической индустрией;
- токены платформы способны стать безкомиссионным средством платежа и накопления внутри создаваемой



Финансовый блок



Юридический блок



Дорожная карта проекта

Дорожная карта проекта





Команда



Контакты