



2026

WHITEPAPER

1.0

“

**Недвижимость
для всех.**

”



Рынок недвижимости исторически является одним из основных инструментов инвестирования капитала. Однако прямой доступ к этому рынку зачастую ограничен рядом барьеров, среди которых — высокий первоначальный капитал, необходимый для приобретения объектов, низкая ликвидность инвестиций в недвижимость, а также административная и управленческая сложность, присущая непосредственному управлению такими активами. RealWorld — компания, работающая в сфере недвижимости. Она привлекает капитал инвесторов главным образом за счет выпуска инновационных технологических инструментов на базе технологии блокчейн: партисипативных финансовых инструментов (SFP), привязанных к объектам недвижимости, представляющих право собственности на них и выпускаемых в цифровой форме в виде криптографических токенов, что обеспечивает высокий уровень безопасности и прозрачности. Таким образом инвесторы смогут напрямую участвовать в доходах от купли-продажи и управления недвижимостью, которые компания осуществляет на профессиональной основе, пользуясь прозрачностью, безопасностью и прослеживаемостью, гарантированными технологической инфраструктурой блокчейна. Привлеченный капитал направляется на приобретение и управление объектами недвижимости, отобранными по критериям доходности и экономической устойчивости. Цель компании — выявлять инвестиционные возможности с ценой приобретения ниже средних рыночных значений и осуществлять их покупку, чтобы создавать стоимость за счет операций по управлению недвижимостью или ее перепродаже. Это идеальное сочетание реального и цифрового, классических вложений в «квадратные метры» и новых финансов, которое дает каждому возможность выйти на рынок с необременительным первоначальным вложением, демократизируя тем самым сектор недвижимости и позволяя инвесторам участвовать в получаемых доходах, не сталкиваясь напрямую с типичными операционными сложностями. Кроме того, RealWorld оказывает консультационные услуги в сфере недвижимости, предоставляя технические, юридические и экономические компетенции для поддержки клиентов и инвесторов в оценке, приобретении, управлении и повышении стоимости объектов недвижимости — вне операций, осуществляемых непосредственно самой компанией.

Наши ценности.

Наш подход к работе отличается значимым воздействием в технологическом, экономическом и социальном плане. С технологической точки зрения мы способствуем распространению и практическому применению блокчейн-

технологий в секторе недвижимости и финансов. Использование децентрализованных цифровых систем представляет собой важный шаг к модернизации моделей инвестирования и управления капиталом.

С экономической точки зрения мы содействуем развитию новых предпринимательских моделей, основанных на интеграции финансов, технологий и недвижимости. Создание инновационной системы инвестирования в недвижимость может стимулировать приток новых капиталов в этот сектор и способствовать появлению новых экономических возможностей. Кроме того, предлагаемая модель позволяет повысить эффективность процессов привлечения капитала и управления инвестициями, снижая неэффективность, типичную для традиционных моделей финансового посредничества. В социальном плане мы способствуем тому, чтобы рынок недвижимости становился более инклюзивным, позволяя большему числу людей участвовать в инвестиционных возможностях, которые ранее были доступны преимущественно инвесторам со значительным капиталом. В этом контексте консультационная деятельность в сфере недвижимости является естественным продолжением бизнес-модели: компетенции, накопленные в отборе, оценке и управлении активами, предоставляются и сторонним клиентам, способствуя распространению более осознанного, профессионального и прозрачного подхода к инвестициям в недвижимость. С экологической точки зрения выбор в пользу блокчейн-инфраструктур, основанных на энергоэффективных механизмах консенсуса, таких как протокол Proof of Stake, позволяет снизить энергетическую нагрузку по сравнению с традиционными блокчейн-технологиями. Кроме того, инвестиции клиентов в недвижимость касаются исключительно уже существующих зданий — иногда требующих переоборудования и повышения стоимости за счет нового назначения — и не предусматривают нового строительства. Это дает очевидные экологические преимущества: отсутствие освоения новых земельных площадей и расхода сырья, необходимого для нового строительства. В целом мы работаем в контексте технологических и финансовых инноваций, направленных на создание более эффективных, прозрачных и доступных экономических систем.

Как мы работаем.

Мы исходим из того, что в недвижимости прибыль формируется в момент покупки, а не на последующих этапах управления и продажи.

Иными словами, наши предложения о покупке (открытый рынок, исполнительные производства, частные аукционы, проблемные кредиты) нацелены на приобретение объектов по цене ниже рыночной. В этом и состоит наша работа: отбор лучших объектов на основе целенаправленной и скрупулезной оценки (на дату настоящего документа мы анализируем более 1 500 объектов в день).

Мы не рассматриваем объекты недвижимости, годовая валовая арендная доходность которых, по нашей оценке, ниже 15 %, или валовой прирост стоимости при перепродаже которых составляет менее 100 %. Те же методики анализа и отбора применяются и в рамках консультационных услуг, предлагаемых внешним клиентам и инвесторам, которые таким образом получают структурированный профессиональный процесс оценки объектов недвижимости, сохраняя при этом самостоятельность в принятии инвестиционных решений.

Такой подход позволяет формировать экономическую маржу уже на начальном этапе сделки, повышая финансовую устойчивость проекта. Источником дохода, таким образом, будет либо управление объектами, либо положительная разница от перепродажи по цене выше цены приобретения — результат описанной стратегии. Эти денежные потоки представляют собой относительно стабильный и предсказуемый источник дохода, позволяющий поддерживать предпринимательскую деятельность в долгосрочной перспективе.

Для финансирования покупок компания будет выпускать партисипативные финансовые инструменты, наделяющие подписчиков имущественными правами, напрямую связанными с объектами недвижимости и, следовательно, с экономическими результатами их купли-продажи и управления ими. Эти инструменты будут представлены в цифровой форме токенами, зарегистрированными в блокчейне, что обеспечит более эффективное и прозрачное управление долями участия. Таким образом, каждый объект, приобретаемый компанией, делится на цифровые доли, представленные токенами, и инвестору не нужно покупать объект целиком, чтобы выйти на рынок. Каждый токен соответствует части объекта и позволяет инвестору участвовать в доходах, получаемых компанией от управления этим объектом или его перепродажи.

Операционное управление портфелем недвижимости осуществляется комплексно, по принципу «360 градусов»: в юридической части (подготовка договоров, меры защиты в отношении недобросовестных арендаторов...), экономической (мониторинг рынка, поиск новых помещений и определение арендных ставок, налоговые возможности, анализ наиболее выгодных источников финансирования новых приобретений...), административной (регистрация, продление, изменение и расторжение договоров, расчет и уплата налогов и сборов...) и операционной (контроль сроков договоров и налоговых платежей, сбор арендной платы, проверка банковских выписок, направление напоминаний при необходимости, решение проблем и ремонт, относящиеся к обязанностям арендодателя, реконструкция вновь приобретенных помещений). Опыт, накопленный в комплексном операционном управлении, передается и в консультационную деятельность, в рамках которой компания поддерживает

клиентов и инвесторов также в непосредственном управлении их собственными объектами, оказывая содействие на различных административных, договорных и стратегических этапах.

Экономико-финансовые результаты для инвесторов.

Как уже отмечалось, стратегия сосредоточена на приобретениях класса «deer value». Приобретаются объекты, расчетная средняя годовая валовая арендная доходность которых составляет не менее 15 %, либо расчетный средний валовой прирост стоимости при перепродаже — 100 % от цены покупки. Хотя эти цифры могут показаться значительными, если взглянуть на ситуацию с точки зрения уплаченной цены, это попросту означает, что объект удалось приобрести за 50 % его реальной стоимости. Что касается сроков в случае перепродажи, полный цикл (приобретение, вывод на рынок, продажа) оценивается в 12 месяцев. Такая скорость обеспечивается ценой перепродажи, соответствующей рыночным значениям (а потому крайне привлекательной). Эти показатели становятся возможными благодаря отбору активов: подобные возможности, при всей их значимости, возникают лишь для определенных типов объектов и в особых рыночных фазах и обстоятельствах — таких, в которых мы работаем, например при срочной или вынужденной продаже.

Компания резервирует часть арендного дохода при управлении объектом или часть прироста стоимости при перепродаже для покрытия всех прямых расходов по соответствующим операциям с недвижимостью. Чистая прибыль затем распределяется: 50 % — инвесторам (вознаграждение по SFP) и 50 % — REALWORLD на покрытие косвенных расходов и формирование резервов, что обеспечивает инвестору расчетную среднюю годовую доходность до 32,5 %.

Приведем теперь конкретные примеры приобретенных объектов, выбрав лишь некоторые из длинного списка приобретений, начатого несколько лет назад и насчитывающего более ста позиций:

- Торговое помещение в самом центре Рима, приобретенное прямо напротив входа на вокзал Термини. Объект прошел тщательную реконструкцию. Сдано в аренду во время локдауна с доходностью 13 % — явно ниже его потенциала; договор действует до сих пор, в том числе в знак признательности арендатору, решившемуся заключить его в столь трудный для всего мира период. В случае его ухода для нового арендатора предусмотрена более высокая доходность, оцениваемая в 16 %. Рыночная стоимость объекта на сегодняшний день превышает его совокупную себестоимость (нотариальные расходы, агентские услуги, реконструкция...) на 50 %;
- Также в Риме — еще одно торговое помещение в квартале Алессандрино. Приобретено уже после реконструкции, сдано в аренду по

действующему договору с текущей доходностью 19 %. Текущая стоимость объекта на 100 % превышает его совокупную себестоимость;

- Приобретение гостиничного комплекса — четырехзвездочного отеля изысканной элегантности, известного во всей Кампании. Расположение стратегическое: отель находится примерно посередине между административными центрами провинций Кампании. Объект был приобретен в рамках исполнительного производства по цене, составляющей около 35 % от его текущей рыночной стоимости. Иначе говоря, потенциальная прибыль по нему уже на этапе покупки составила порядка 300 %. Объект требует реконструкции, и мы уже ведем переговоры о сдаче его в аренду с доходностью 15 %;
- Промышленный земельный участок в зоне ASI, в отношении которого сразу после покупки был подписан предварительный договор об уступке права застройки (суперфиция) энергосервисной компании (ESCO) для строительства солнечной фотоэлектрической электростанции. Окончательное соглашение, которое вскоре будет оформлено, предусматривает ежегодную плату, эквивалентную доходности 20 % в течение 25 лет. Текущая стоимость участка составляет 350 % от цены покупки, и в любом случае по истечении 25-летнего срока соглашения участок вновь перейдет в полную собственность компании.

Параллельно консультационная деятельность в сфере недвижимости позволяет распространить эту инвестиционную логику и на третьих лиц, которые получают доступ к компетенциям и инструментам, разработанным компанией, для поиска сделок с аналогичными характеристиками — пусть и вне проектов, управляемых непосредственно RealWorld. Таким образом, наряду с прямой инвестиционной деятельностью компания продолжает развивать и укреплять свой консультационный сервис в сфере недвижимости, стремясь сопровождать клиентов и инвесторов в формировании, управлении и повышении стоимости их имущества, передавая им know-how, аналитические инструменты и стратегическое видение.

Больше инвестиций, больше приобретений, которые принесут компании дополнительную стоимость и успех.

Наше первое правило, как нас когда-то научили, — не терять деньги. Второе правило — никогда не забывать о первом. Для достижения результата мы верим в образование и обучение, а также в опыт — процессы, которые начинаются с рождения и длятся всю жизнь.

Именно поэтому, после академической подготовки — юридической, экономической и технической, — мы каждый день посвящаем значительную часть своего времени исследованиям.



“

**Thanks for
trust us.**

”

