



# SafeSpace

Персональная стратегия  
для клиента Safe Space

Февраль 2026 · Конфиденциально



## 01 Кто вы как покупатель

ВАШ ТИП

### Стратегический покупатель

Вы принимаете решения на основе расчёта, а не эмоций. Готовы ждать ради лучшего результата. Большинство покупателей действуют импульсивно и платят за это. Вы — нет.

#### Профиль риска:

Консервативный

Умеренный

• Сбалансированный

Активный

Агрессивный

Проверенный застройщик, комфорт-сегмент, средняя стадия. Мы не предлагаем вам ранние стадии непроверенных застройщиков — это не ваш профиль.

МОТИВАЦИЯ

#### Диверсификация и защита капитала

Вы хотите вывести часть средств в актив, который не зависит от одной юрисдикции и одной валюты. Недвижимость за рубежом — не спекуляция, а инструмент сохранения. Это влияет на стратегию: мы делаем акцент на надёжность, а не на максимальную доходность.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ОПЫТ

#### Есть опыт с фондовым рынком, недвижимость — новый класс активов

Вы понимаете риск, доходность и горизонт — это позволяет нам говорить на одном языке. Но недвижимость работает иначе: низкая ликвидность, длинный цикл, операционные расходы. Мы учитываем это в расчётах.



## Ваши параметры:

Цель	Регулярный доход + прирост капитала
Первоначальный взнос	\$20,000–\$25,000
Ежемесячный платёж	до \$2,200
Резерв на ремонт	\$18,000–\$22,000
Горизонт	4–6 лет
Налоговый статус	Резидент РФ
Опыт с недвижимостью	Первая покупка за рубежом

### ОТНОШЕНИЕ К УПРАВЛЕНИЮ

#### Делегирование с контролем

Вы не планируете управлять объектом самостоятельно — но хотите понимать, что происходит. Это означает: нужна управляющая компания + регулярная отчётность. Мы подбираем УК и настраиваем процесс так, чтобы вы получали цифры без необходимости вникать в операционку.

### УРОВЕНЬ ВОВЛЕЧЁННОСТИ

#### Разбираться в деталях

Вам важно понимать логику каждого решения, а не просто получать готовый ответ. Мы адаптируем коммуникацию под это: объясняем не только что рекомендуем, но и почему. Этот документ — пример.

## Ваши сильные стороны:

- + **Горизонт 4–6 лет**  
Налоговый рубеж пройден автоматически. Можно пересидеть любую коррекцию рынка.
- + **Отдельный резерв на ремонт**  
Этого нет у 70% покупателей. Ваш риск на этапе запуска существенно ниже.
- + **Комфортный платёж**  
Запас прочности даже при валютных колебаниях.
- + **Опыт с инвестициями**  
Понимание риска и горизонта — это редкое преимущество для первого покупателя недвижимости.
- + **Системный подход**  
Вы здесь потому что хотите разобраться. Это лучшая стартовая позиция.

Что мы учли: платёж до \$2,200 ограничивает диапазон объектов. Первая покупка за рубежом — объясняем каждый шаг. Резидентство РФ заложено в налоговый расчёт.



## 02 Как мы пришли к этой стратегии

01 Ваш профиль	02 Методология SafeSpace	03 Класс стратегии	04 Подвиды параметров	05 Пландействий
-------------------	--------------------------------	-----------------------	--------------------------	--------------------

На основе вашего профиля искусственный интеллект SafeSpace пропустил вашу ситуацию через методологию SafeSpace. Методология — это наша система, которая определяет оптимальный класс стратегии на пересечении вашей цели и ресурсов. Она охватывает все аспекты покупки: от стратегического планирования до расчёта экономики и оценки рисков.

**Результат: ваша цель (доход + прирост) при ваших ресурсах и горизонте оптимально реализуется через комбинированную стратегию гибридного подвида: объект работает на аренду, параллельно растёт в стоимости, в точке выхода — продажа с фиксацией суммарного результата.**

Ваш профиль управления (делегирование с контролем) определил модель эксплуатации: краткосрочная аренда через управляющую компанию с регулярной отчётностью. Ваш опыт с фондовым рынком позволяет работать со средней стадией — вы понимаете природу этого риска.



## 03 Ваш план действий

### Комбинированная стратегия: гибрид

Аренда + рост стоимости → продажа с фиксацией прибыли

1

#### Покупка объекта через рассрочку

Формат 1+1 комфорт-класса на средней стадии строительства у проверенного застройщика. Вход через рассрочку фиксирует цену на старте.

2

#### Ожидание сдачи

Платежи по графику. Мы отслеживаем стройку на местности. Объект параллельно растёт в стоимости.

3

#### Приёмка и получение ключей

Проверка качества. Фиксация дефектов, требование устранения по гарантии. Мы делаем это на месте.

4

#### Ремонт и подготовка

Подбор бригады, контроль качества и сроков. Обстановка, фотосъёмка. Ремонт под сегмент — качественный, но не избыточный.

5

#### Запуск краткосрочной аренды

Подключение УК. Размещение на площадках. Накопление отзывов и рейтинга. Объект начинает приносить доход.

6

#### Эксплуатация и мониторинг

Арендный доход поступает, объект растёт в цене. Мы отслеживаем результаты и рынок. Регулярная отчётность от УК.

7

#### Выход: продажа с фиксацией прибыли

Фиксация суммарного результата: арендный доход за всё время + прибыль от роста стоимости. Мы сопровождаем сделку полностью.



## 04 Почему именно этот план

---

**Комбинированная** — потому что ваша цель двойная: и доход, и рост капитала. Чистый доход одной лишь аренды невелик — но в комбинации с ростом стоимости объекта это даёт суммарный результат, недостижимый при одном классе.

**Гибрид** — объект сначала работает на аренду, параллельно растёт в цене. В точке выхода — продажа с фиксацией обоих результатов. Это не последовательность «сначала сдаю, потом продам» — это два процесса, работающих одновременно.

**1+1 комфорт** — оптимальный формат для вашего бюджета. Однокомнатные квартиры 40–55 м<sup>2</sup> востребованы и на краткосрочной аренде, и при перепродаже — широкая аудитория покупателей.

**Средняя стадия** — баланс риска и потенциала. Цена ещё не максимальная, застройщик уже доказал серьёзность прогрессом стройки. Срок до сдачи обозримый — вы знаете, что вас ждёт.

**Краткосрочная аренда** — максимальная доходность в сезон. Постоянный доступ к объекту — вы можете продать в любой момент, не дожидаясь окончания долгосрочного договора. УК снимает операционку — соответствует вашему профилю управления.

*Александр, ваша ситуация позволяет войти в рынок с устойчивой стратегией. У вас есть главное: комфортный платёж, достаточный горизонт и готовность разобраться. Следующий шаг — подборка объектов, которые подходят под этот план.*



## 05 Следующий шаг

---

Мы подготовим отдельный документ с подборкой объектов, которые соответствуют вашей стратегии. Каждый объект оценён через SafeScore — нашу систему оценки, которая скорит объект по множеству параметров.

Шаг 1

### **Подборка**

отдельный документ

Шаг 2

### **Выбор лота**

вы решаете

Шаг 3

### **Расчёт и таймлайн**

мы подготовим

Экономический расчёт — это ваш план действий в конкретных цифрах и датах. Полная стоимость входа, воронка расходов, три сценария, таймлайн каждого шага. Это финальный документ перед вашим решением.