



INVESTMENT MEMORANDUM • KOH SAMUI, THAILAND

KAIF 2.0

Мини-курорт на скале Чавенга: ресторан, баня, SPA, спорт и семейный отдых
в единой премиальной экосистеме

Премиальный wellness-хаб на существующем бренде KAIF

- Расширенный премиальный wellness- и hospitality-комплекс на Самуи: спа-сауна, панорамный ресторан, вечерний lounge, спортзал, детская зона, виллы и апартаменты
- Участок 1.7 рая (1,664.5 м²) на скале — вид на океан, восход и весь Чавенг целиком
- Долгосрочная аренда 9–15 лет — стандарт для острова, среднесрочная стабильность для инвестора
- Управляющая структура включает тайского партнёра — юридическая безопасность и упрощённые разрешительные процессы
- Проект масштабирует уже работающий бренд KAIF (Самуи + Пхукет), а не строится с нуля — реальный track record с 2023 года прилагается

\$2,000,000

ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ (± 15%)

28–29%

ROI ГОДОВЫХ

4–5 лет

СРОК ОКУПАЕМОСТИ

80 / 20

ДОЛЯ ИНВЕСТОРА / УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМАНДЫ

4.9 ★

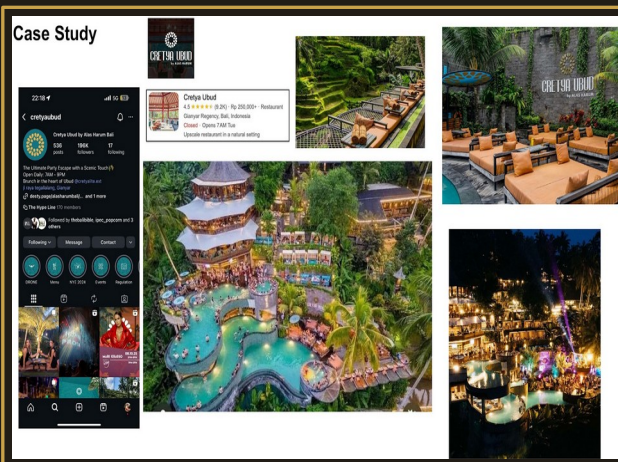
РЕЙТИНГ GOOGLE, 1000+ ОТЗЫВОВ

Две доказанные модели, объединённые в одну

ПИЛЛАР 1

Restaurant · Day Club · Events

По референсу Cretya Ubud (Бали) — 196K подписчиков, 4.5★ (9.2K отзывов)



ПИЛЛАР 2

Sauna · Steam · Gym · Hydrotherapy

Собственная банная ДНК бренда KAIF Jungle Club & Spa



РЕЗУЛЬТАТ

KAIF 2.0

- Экосистема из 6+ направлений выручки
- Единственный all-in-one комплекс на острове
- Синергия визитов между зонами
- Круглогодичная работа, а не сезонный формат

*Фотографии использованы как функциональные референсы (что делает пространство), а не как дизайн-референсы

Tree Bay Clubhouse, Пхукет — референс для террасы

 treebayphuket  



Tree Bay Clubhouse

134 posts 10.9K followers 0 following

Restaurant

Get the best of what Phuket has to offer with Tree Bay Clubhouse. 🍷

We are open daily 12:00-23:00

 maps.app.goo.gl/rQYhPwsPi... and 1 more

 TREE BAY PHUKET  Tree Bay Clubhouse

Following ▾

Message

Contact



«Точка силы» острова: гостю не нужно уезжать

KAIF 2.0 занимает нишу премиального wellness-хаба с авторской атмосферой и гастрономией — формат «мини-курорта» внутри одного комплекса. Ключевое позиционирование: место, куда едут за эмоциями, состоянием и атмосферой.

1. Видовая локация + многофункциональность

Ни один объект на острове не объединяет ресторан, баню и SPA в одном месте на таком уровне — закрывает потребности гостя на 360°

2. Самый крупный банный комплекс острова

Сауна 50 м², индивидуальные парения, большой хаммам, солевая инфракрасная сауна — аналогов по масштабу и качеству нет

3. Экосистема из 6+ направлений

Каждый гость приносит выручку в 2–4 разных направлениях за один визит: ресторан, баня, спа, спорт, события, проживание

4. Круглогодичная работа

Wellness и баня не зависят от сезона, как пляжные и клубные заведения — 12 месяцев стабильного трафика

5. Высокий чек и частота визитов

Баня и ресторан — самые мощные драйверы повторных посещений: гости возвращаются 1–4 раза в неделю

6. VIP-сегмент и приватные форматы

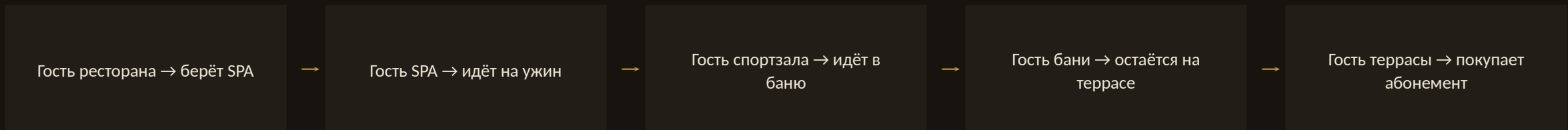
Индивидуальные парения, VIP-сауна, ретриты и wellness-weekends привлекают премиальную аудиторию

7. Уникальная атмосфера

KAIF — это не просто услуги, а «состояние», которое сложно скопировать конкурентам

Эффект синергии между направлениями

На острове есть хорошие сауны, отдельные SPA, рестораны и фитнес-клубы — но все работают в одиночных форматах. KAIF 2.0 объединяет всё и создаёт новый тип продукта.



Это увеличивает средний чек и конверсию на каждом шаге.

Нет прямых конкурентов

с сопоставимым функционалом — новый тип продукта на острове

Сильная узнаваемость бренда

KAIF уже имеет репутацию качественного сервиса и высокой эмоциональной ценности

Уникальность архитектуры

Комбинация видов, воды, камня, дерева, стекла и света — маркетинговый актив, повышающий органический охват через контент гостей

Инфраструктура для детей

Большинство премиальных wellness-объектов не адаптированы под семьи — KAIF 2.0 закрывает этот огромный спрос на Самуи

Семь независимых потоков выручки

1

1. Ресторан и терраса

Высокий средний чек, стабильный ежедневный трафик, сильный поток на закатах, высокий доход с напитков

2

2. Банный комплекс

Парения, VIP-программы, групповые ритуалы, абонементы, event-сауна — один из самых маржинальных сегментов

3

3. Wellness-SPA

Массаж, уходовые программы, detox-дни, sound-healing — минимальная сезонность, стабильная выручка

4

4. Спортзал

Абонементы, персональные тренировки, воркшопы — низкая себестоимость, стабильные продажи

5

5. Мероприятия и приватные аренды

Дни рождения, корпоративы, свадьбы, фотосессии, тематические вечеринки — одна из самых высоких доходностей

6

6. Проживание

Ночи проживания, пакеты «wellness-weekend», ретриты — монетизация комплекса 24/7

7

7. Продажи внутри комплекса

Товары для SPA, премиальные масла и косметика, брендированная продукция KAIF, healthy напитки

Итог: единая экосистема отдыха, здоровья и эмоций, работающая круглый год, привлекающая высокоплатёжную аудиторию и имеющая сильный мультипликатор выручки за счёт диверсификации доходов.

KAIF 2.0 — многофункциональный wellness-хаб на высоте

Объединяет видовой ресторан, уникальные банные пространства, спортивные и детские зоны в единую экосистему.

- | | | |
|----|--------------------------------------|--|
| 01 | Ресторан и гастрономия | Панорамная кухня, вечерний lounge, закатный бар с видом на весь Чавенг |
| 02 | Двухуровневая видовая терраса | Ключевой визуальный и эмоциональный центр — основной поток трафика комплекса |
| 03 | Банный и wellness-комплекс | Крупнейшая и самая технологичная банная инфраструктура на Самуи — 5 элементов на следующих слайдах |
| 04 | Wellness-SPA | Персональные процедуры, массаж, детокс-программы — полноценный день восстановления |
| 05 | Апартаменты и проживание | Ретриты, VIP-размещение, wellness-weekend — монетизация 24/7 |
| 06 | Детское пространство | Отдельное закрытое здание — безопасность, тишина, автономность от основных зон |
| 07 | Видовой спортзал | Полная линейка кардио и силового оборудования, студия с зеркальной стеной |

Ресторан и гастрономия с видом



- Сердце комплекса — крытый панорамный ресторан на видовой точке холма
- Акцент на атмосфере, гастрономическом удовольствии и впечатлении, а не только на еде
- Место, где гости приходят провести время: закаты, музыка, панорамы, особая энергетика локации
- Вечерний ресторан с живой музыкой — романтические ужины, деловые встречи, события
- VIP-комната для частных мероприятий и дегустаций
- Средний чек $\approx 1,200$ THB на человека

Двухуровневая видовая терраса



- Ключевой визуальный и эмоциональный центр проекта — пространство, формирующее основной поток трафика
- Терраса с баром для туристов — самый высокий трафик комплекса
- Точка массовых визитов: средний чек ниже ресторана, но трафик выше
- Фото- и видеоконтент для соцсетей — органический маркетинговый эффект
- Референс для визуала: Tree Bay Clubhouse, Пхукет (см. слайд-референс)

Банный и wellness-комплекс — крупнейший на острове

Крупнейшая и самая технологичная банная инфраструктура на Самуи, созданная по стандартам премиальных курортов. Пять элементов формируют полный цикл: глубокий прогрев → контраст → восстановление → релакс → атмосферное завершение.

- 1 Глиняная видовая сауна 50 м² с дровяной печью**
- 2 Индивидуальные VIP-комнаты для парений**
- 3 Большой хаммам классической архитектуры**
- 4 Солевая инфракрасная сауна**
- 5 Контрастный блок: ледяные купели, горячие ванны, обливания**

Такой формат отсутствует на Самуи и создаёт беспрецедентное конкурентное преимущество, привлекая премиальную аудиторию и генерируя стабильную круглогодичную выручку. Использование: дни рождения, приватные вечеринки, корпоративы, восстановительные программы.

Глиняная сауна 50 м² и VIP-парения

1. Большая глиняная видовая сауна (50 м²) с дровяной печью

- Главный элемент комплекса — видовая сауна 50 м² с дровяной печью премиального класса
- Стратегическое решение: мягкий насыщенный «живой пар», классические и авторские ритуалы парений
- Уникальный аромат древесины и глубина прогрева — эмоционально сильное пространство
- Панорамные окна с видом на остров, вечерняя подсветка, архитектурная подача
- Уникальная точка притяжения гостей и драйвер органического маркетинга

2. Индивидуальные VIP-комнаты для парений

- Персональные кабинеты для индивидуальных парных ритуалов, рассчитанные на гостей премиум-сегмента
- Приватность
- Увеличение среднего чека
- Персонализированные программы с пар-мастером
- Высокая конверсия в постоянных клиентов

Хаммам и солевая инфракрасная сауна

3. Большой хаммам

- Хаммам увеличенной площади создаётся по классической архитектуре
- Мраморные столы
- Равномерный прогрев паровым домом
- Зоны для скрабов и традиционных процедур
- Расширяет линейку услуг и удлиняет цикл пребывания гостя в комплексе

4. Солевая инфракрасная сауна

- Отдельное помещение с комбинированным воздействием
- Мягкое инфракрасное тепло
- Соляные панели для дыхательной терапии
- Расслабляющая атмосферная подсветка
- Привлекает wellness-аудиторию и формирует дополнительный поток

Контрастный блок восстановления

Один из самых эмоциональных и вирусных элементов, обеспечивающий сильный органический трафик и современный wellness-эффект.

Ледяные купели

Специальные бассейны с постоянной низкой температурой. Используются для контрастного восстановления, постспортовых протоколов, иммунных и сосудистых эффектов. Создают уникальный контент — гости активно снимают такие моменты.

Горячие открытые ванны с видом

Расположены во внешней части комплекса с панорамным видом на остров. Одна из главных фотогеничных зон, используется после ритуалов парной и хаммама.

Контрастные обливания

Ручные и автоматические системы ледяного обливания завершают цикл прогрева — традиционный элемент русской банной культуры, усиливающий эффект парений.

Релакс-зона и итоговая ценность комплекса

- После горячих и холодных процедур гости переходят в зоны релакса
- Тихие chill-пространства, лежаки, зоны с мягким светом и музыкой
- Видовые площадки для отдыха
- Увеличивают длительность пребывания гостя и общий уровень удовлетворённости — влияет напрямую на повторные визиты

ИТОГОВАЯ ЦЕННОСТЬ КОМПЛЕКСА

Глубокий прогрев → контраст → восстановление → релакс → атмосферное завершение

Такой формат отсутствует на Самуи и создаёт беспрецедентное конкурентное преимущество, привлекая премиальную аудиторию и генерируя стабильную круглогодичную выручку.

Большой wellness-SPA



- Персональные процедуры, массаж, уход за лицом и телом
- Детокс-программы и терапевтические форматы
- Интегрировано в общую концепцию: гости приходят не только «в баню», но и на полноценный день восстановления
- Аудитория: гости spa, проживающие в виллах/апартаментах, туристы и локалы
- Высокая доля walk-in и бронирований от гостей вилл

Апартаменты и проживание



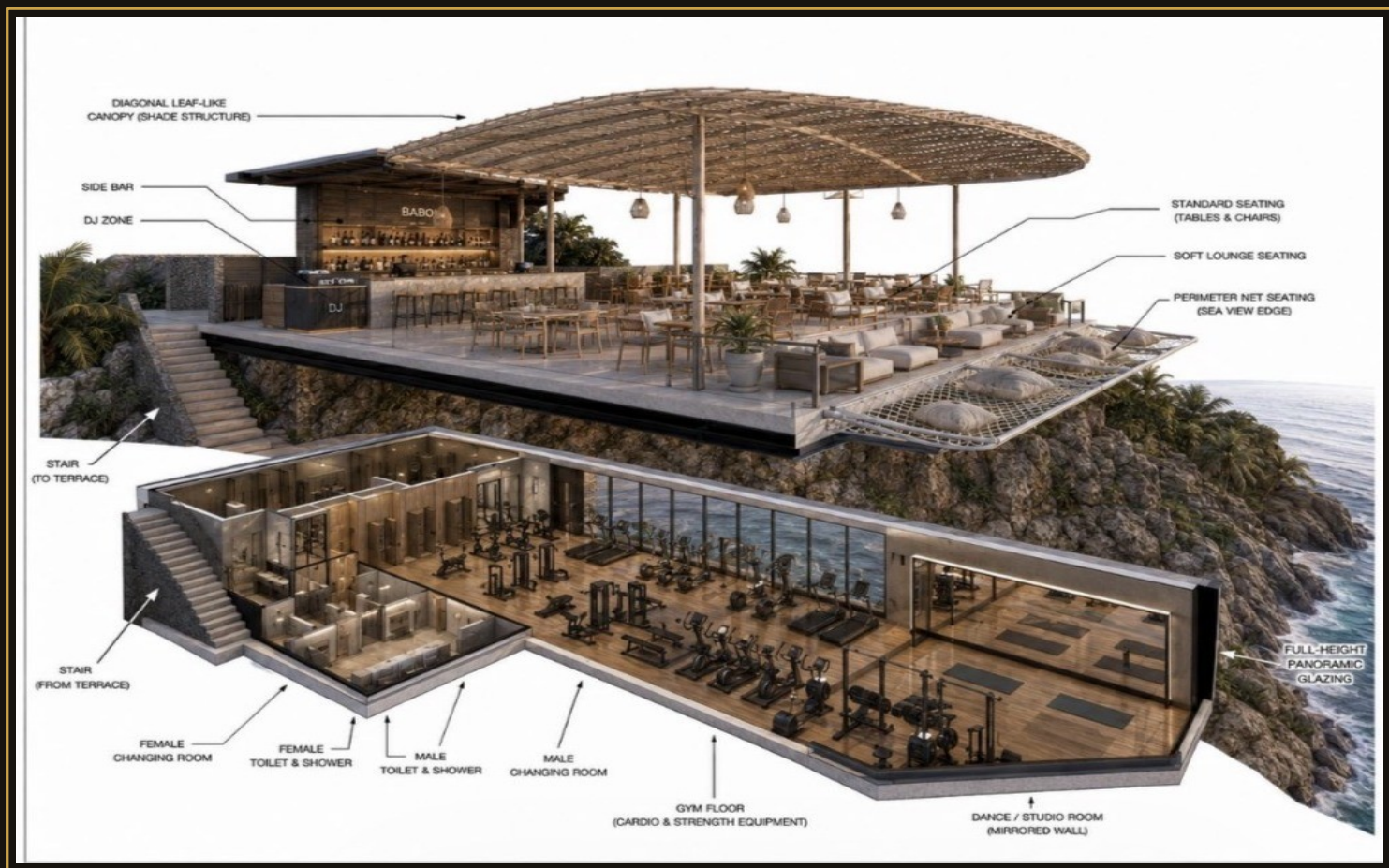
- Виллы и апартаменты создают возможность проведения ретритов
- Размещение VIP-клиентов
- Проживание гостей wellness-weekend программ
- Делает проект устойчивым, расширяет монетизацию и увеличивает средний чек
- Аудитория: пары, семьи, инвесторы/long-stay гости 30–55 лет
- Средняя загрузка вилл на Самуи ≈50–60% годовых

Детское пространство



- Размещается в отдельном закрытом здании — безопасность, тишина, автономность от основных зон
- Многоуровневое игровое пространство, адаптированное для детей разного возраста
- Play-лабиринт, ball pit, интерактивный светящийся пол, rope-net drop/climb
- Отдельная комната для дней рождения и мастер-классов
- Большинство премиальных wellness-объектов не адаптированы под семьи — KAIF 2.0 закрывает этот спрос
- Родители используют spa/ресторан, пока дети заняты — рост чека на семью

Видовой спортзал с панорамным остеклением



- Полная линейка кардио и силового оборудования
- Студия с зеркальной стеной для групповых классов
- Раздельные раздевалки и душевые (женские/мужские)
- Full-height панорамное остекление с видом на океан
- Аудитория: локальные жители и long-stay гости, 2-5 тренировок в неделю

Мобильное приложение KAIF — первый цифровой wellness-хаб острова

Бронирование всех услуг

Столик, парения, массаж, спортзал, детская комната, виллы — в одном приложении, без нагрузки на администраторов

Единый профиль гостя

История визитов, абонементы, бронирования, персональные wellness-рекомендации

Внутренние оплаты

Баланс, оплата без очередей, membership, cashback — снижает комиссию эквайринга

Маркетплейс KAIF

Косметика, брендированные товары, масла для бани — дополнительный поток выручки

Push-маркетинг

Напоминания, персональные акции, приглашения — рост LTV и повторных визитов

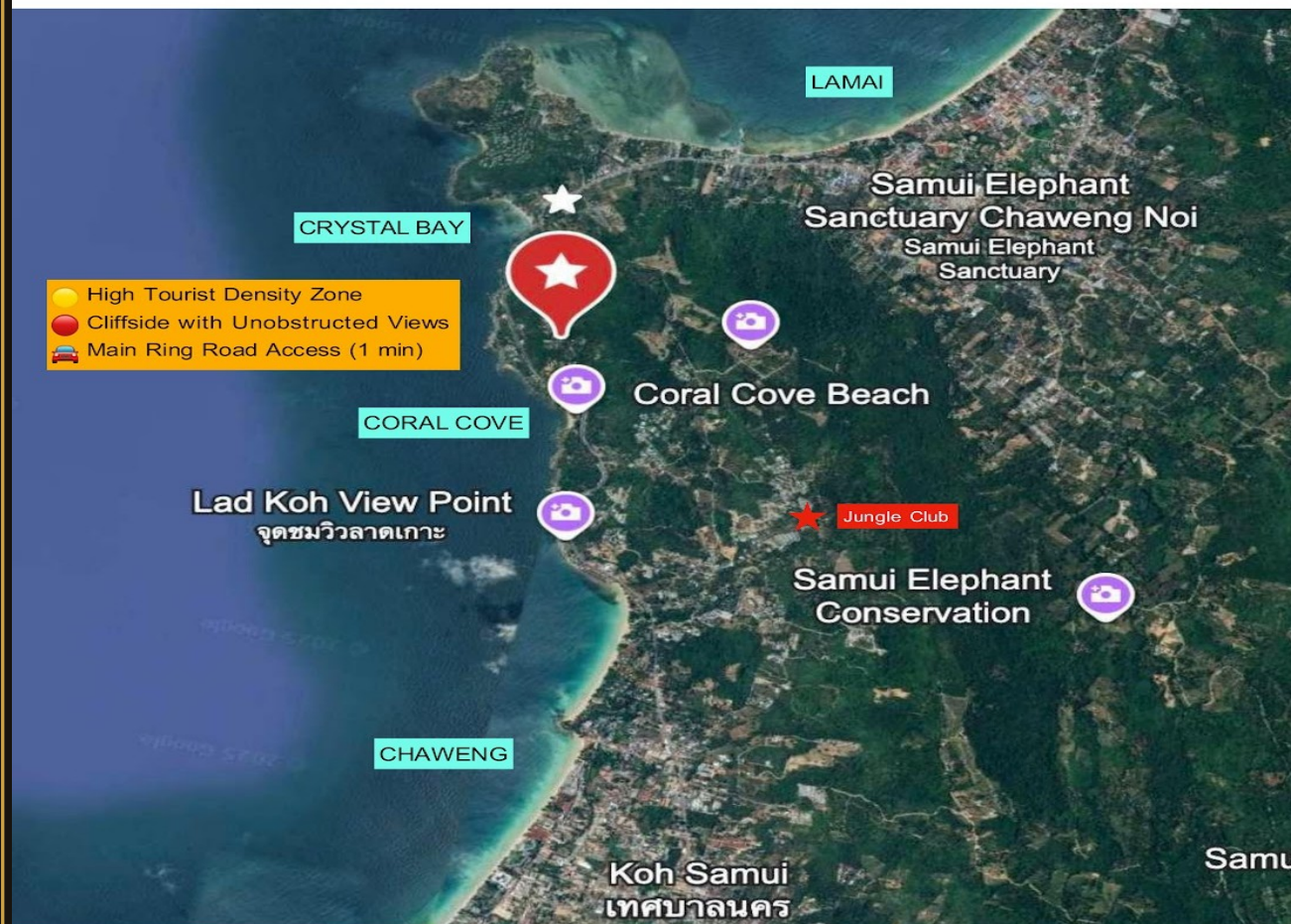
Программа лояльности

Bronze / Silver / Gold / VIP — привилегии, ранний доступ, персональный wellness-консьерж

Финансовый эффект: рост повторных визитов и LTV, снижение операционных издержек, дополнительная выручка от маркетплейса, автоматизация распределения гостей между зонами.

Стратегическое расположение между двумя туристическими хабами

Strategic location



Prime location between Samui's two main tourist hubs (Chaweng/Lamai)

- 12 min to Chaweng Beach (hotels, restaurants & nightlife)
- 8 min to Lamai Beach (hotels, restaurants & nightlife)
- 4 min to Crystal Bay (popular beach spot)
- 2 min to Coral Cove Beach (popular beach spot)

Destination-Ready Land Plot (1 Rai+)

- Cliffside estate with 180° panoramic sea view
- Well positioned, good road access
- Elevated & leveled for easy build-out
- Utilities & access road already in place

210° панорамный вид на океан и восход

210 Panoramic Sea View with Ocean Sunrise



Cliff Edge View



NEW Big terrace
NEW POOL

Entire Chaweng



Топографический план участка

РАЗМЕР

1,664.5 м²

1 Rai 0 Ngan 16 Sqw

АРЕНДА

9-15 лет



Новый участок в 4 раза больше и дешевле за м²

	Старый KAIF	Новый KAIF (2.0)
Площадь, м ²	400	1,664.50
Ключевые деньги (key money)	—	3,000,000 THB
Депозит	—	2 месяца
Аренда в месяц, THB	100,000	300,000
Цена за м ² , THB	250	180.23

27.9% дешевле за квадратный метр — при том, что участок в 4.2 раза больше по площади, с cliff-edge видом, которого не было у старой площадки

Референсы дизайна: дерево, камень, свет



Полная транспортная экосистема гостя

1

Автомобильная и байк-парковка

Разметка под пиковую вечернюю нагрузку, освещение, видеонаблюдение, отдельная крытая зона для байков

2

Бесплатный шаттл-трансфер

Интервалы 30–45 минут днём, усиленный график вечером; вызов по требованию через приложение KAIF, приоритет VIP-гостям

3

Гольф-кары для внутренних перемещений

Круглосуточно по вызову для гостей вилл, семей с детьми и SPA-гостей с пакетами услуг

4

Стратегическая ценность

Полноценный доступ даже без своего транспорта → минимизирует барьеры, повышает конверсию визитов и премиальность сервиса

Семь сегментов спроса — часть 1

1. Wellness-SPA комплекс «Кайф»

- Пары и небольшие группы туристов + локальные высокодоходные гости, 30–50 лет
- 60% иностранные туристы, 40% русскоязычные (из них ~10% тайские граждане)
- Повтор: 30–40% возвращаются более 1 раза в год; локалы — 2–6 раз в год
- Мотивация: расслабление, восстановление после путешествия, оздоровление
- Каналы: сарафанное радио, Instagram, TripAdvisor/Google, турагентства

2. Ресторан с вечерней атмосферой

- Локалы и туристы 28–55 лет — платёжеспособность выше среднего
- Средний чек ≈1,200 THB/чел.
- Повтор у локальной аудитории: 40–55% в год
- Мотивация: живая музыка, романтика, семейные ужины, деловые встречи
- Каналы: Google Maps, Instagram, локальные блоги, партнёрства с проживанием

Семь сегментов спроса — часть 2

3. Видовая терраса с высокой проходимостью

- Туристы всех национальностей, 18–45 лет, смешанный пол
- В высокий сезон трафик в 1.5–2 раза выше низкого
- Точка массовых визитов — чек ниже ресторана, трафик выше
- Мотивация: фото/видео контент, лёгкие напитки, панорамные впечатления

4. Спортзал (видовой, небольшой)

- Локальные жители (часто мужчины) + long-stay туристы, 20–50 лет
- Локалы: 2–5 тренировок в неделю; туристы: 2–6 за время отдыха
- Мотивация: поддержка формы, комфортные условия, эстетика вида
- Тарифы адекватны платёжеспособности локальной и long-stay аудитории

Семь сегментов спроса — часть 3 и рынок

5. Детское пространство

Семьи с детьми 5–14 лет. Родители используют spa/ресторан, пока дети заняты. Повтор: 50–70% в год при хорошей анимационной программе.

6. Виллы и апартаменты

Пары, семьи, long-stay 30–55 лет. Загрузка аренды на Самуи ≈50–60% в год. Мотивация: комфорт + инвестиционная привлекательность.

7. Доп. услуги: массаж

Гости spa, вилл, туристы и локалы. Высокая доля walk-in от гостей вилл. Мотивация: быстрое расслабление и восстановление.

РЫНОЧНЫЕ ОРИЕНТИРЫ

- 2023: остров принял более 3.5 млн гостей, почти поровну внутренний/международный туризм
- 2025: авиапассажиропоток за первые 4 месяца — более 1.1 млн, продолжается восстановление
- Доля повторных туристов в Таиланде исторически 59–66%; средняя загрузка вилл на Самуи ≈55% годовых

Вывод: сочетание высокоплатёжеспособных туристов и локальных жителей с разными мотивами посещения — на восстанавливающемся рынке с высокой долей лояльности.

Прямое сравнение с двумя лидерами острова

The Jungle Club — 4.3★, 6,111 отзывов Google • The Cocoon Viewpoint — 4.7★, 8,160 отзывов Google

Параметр	Jungle Club	Cocoon Viewpoint	KAIF 2.0 (проект)
Вид	Панорама, джунгли + море	Cliff edge + океан	Cliff edge + unblocked восход + весь Чавенг
Доступ	Грунтовая дорога, сложный	Хороший доступ	Прямой асфальт + drop-off, рядом с пляжем (300м)
Дизайн	Деревянный рустик + солома	Модерн, тропический бамбук	Tropical meets jungle charm
Выручка/день	~300–500k THB	~300–500k THB	~500k THB/день (целевой ориентир)
Опыт	Casual-chill	Ресторан с видом, дизайн-центричный	Ресторан + Wellness + Beach Club vibe
Кухня	Тайская/западная микс	Азиатско-западный фьюжн	Азия + Средиземноморье + Русская + Healthy
Напитки	Базовые коктейли	Instagram-коктейли, вино, смузи	Авторские коктейли + вино, соки, смузи
USP	Гамак + атмосфера джунглей	Архитектурная драма + DJ	Вид, атмосфера и wellness одновременно
Размер участка	1 Rai, застройка 400 м²	400 м²	1,664.5 м²

Сильные стороны перевешивают риски

STRENGTHS

Сильные стороны

- Работающий бренд KAIF, рейтинг 4.9
- Уникальный масштаб банного комплекса
- Экосистема из 6+ направлений выручки
- Круглогодичная работа

WEAKNESSES

Слабые стороны

- Высокая доля CAPEX на ремонт (49%)
- Зависимость от одной локации
- Новый формат требует обучения рынка

OPPORTUNITIES

Возможности

- Рост турпотока Самуи выше 2019 года
- Расширение через тайского партнёра
- Мобильное приложение и membership
- Выход на китайский рынок

THREATS

Угрозы

- Сезонность турпотока
- Рост конкуренции на острове
- Удорожание материалов и оборудования

Мы не начинаем с нуля — мы масштабируем доказанную модель

- Опыт и подтверждённые результаты — 6 полноценных бизнесов запущено на Самуи и Пхукете
- Сформированная база лояльных гостей — KAIF стал точкой притяжения за несколько лет
- Финансовая модель на основе реальных данных действующих площадок (KAIF Samui, KAIF Phuket, Coccoon Viewpoint)
- Сильная команда с опытом совместных запусков — операции, сервис, маркетинг
- Официальное тайское партнёрство — упрощённые разрешения, доверие со стороны властей

4.9 ★

GOOGLE MAPS, 1000+ ОТЗЫВОВ

6

ЗАПУЩЕННЫХ ПРОЕКТОВ HORECA

3 года

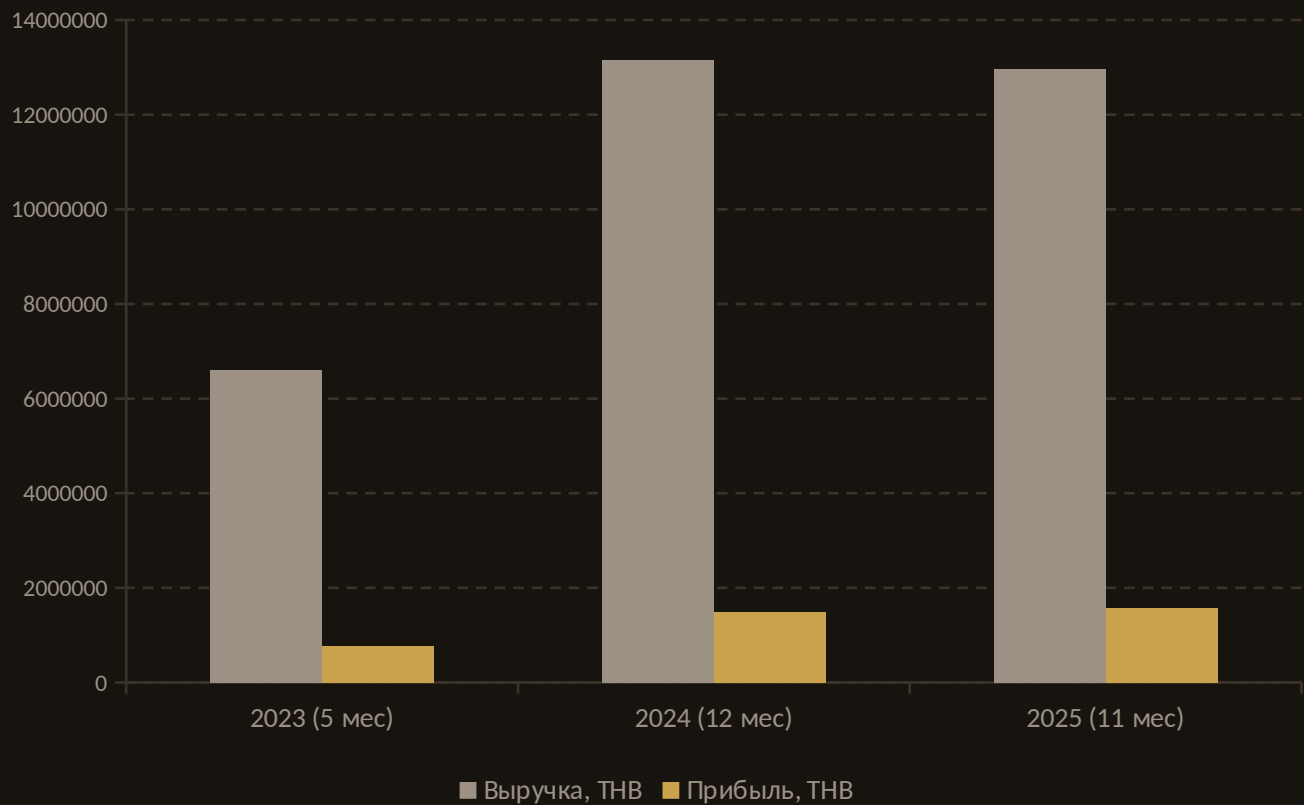
KAIF КАК УСТОЙЧИВЫЙ БРЕНД НА САМУИ

4

АКТИВНЫХ СОЦПЛАТФОРМЫ (IG/FB/TG/ТИКТОК)

KAIF Samui уже работает и приносит доход с 2023 года

Стартовые инвестиции в действующий KAIF Samui — 6,000,000 THB. Ниже — фактические показатели, а не прогноз.



3,825,862 THB

СОВОКУПНАЯ ПРИБЫЛЬ ЗА 27 МЕСЯЦЕВ (~\$116,251)

63.8%

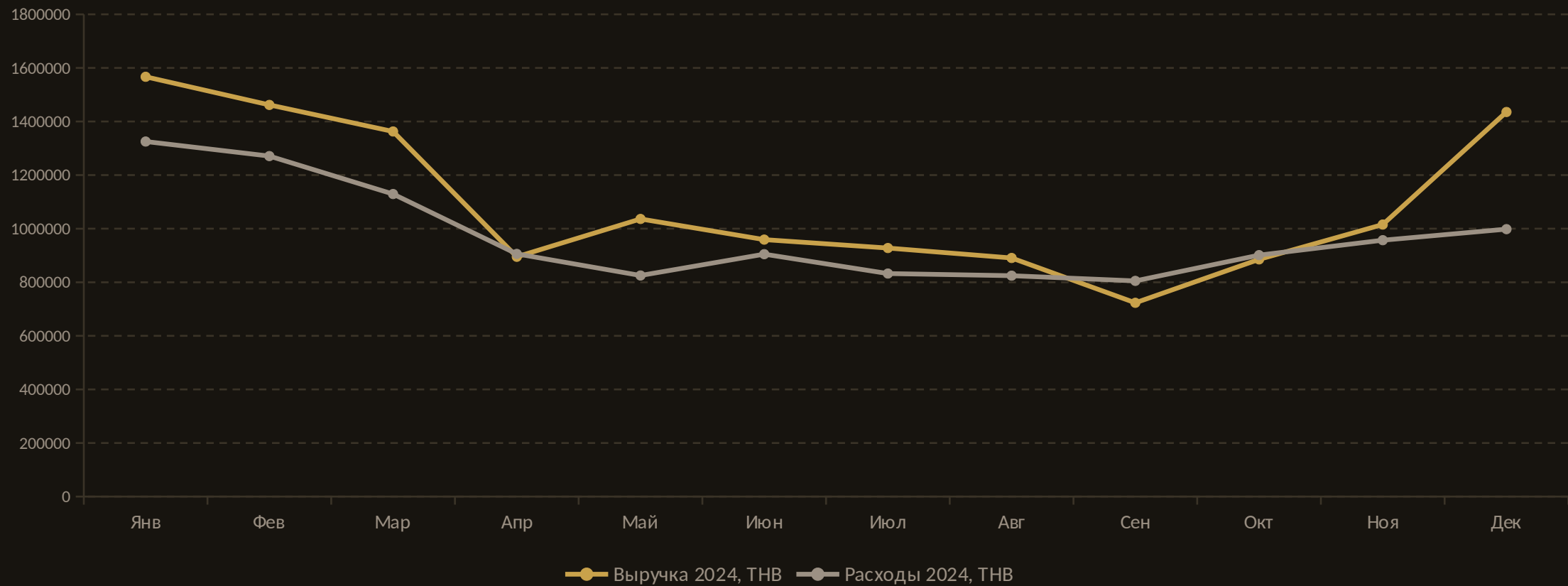
СОВОКУПНЫЙ ВОЗВРАТ НА СТАРТОВЫЕ 6,000,000 THB

~28%

СРЕДНЯЯ ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ — ПРАКТИЧЕСКИ СОВПАДАЕТ С ПРОГНОЗОМ KAIF 2.0 (27.8%)

Реальная история KAIF Samui подтверждает финансовую модель KAIF 2.0, а не просто теоретический расчёт.

Помесячная динамика 2024 года — видна сезонность



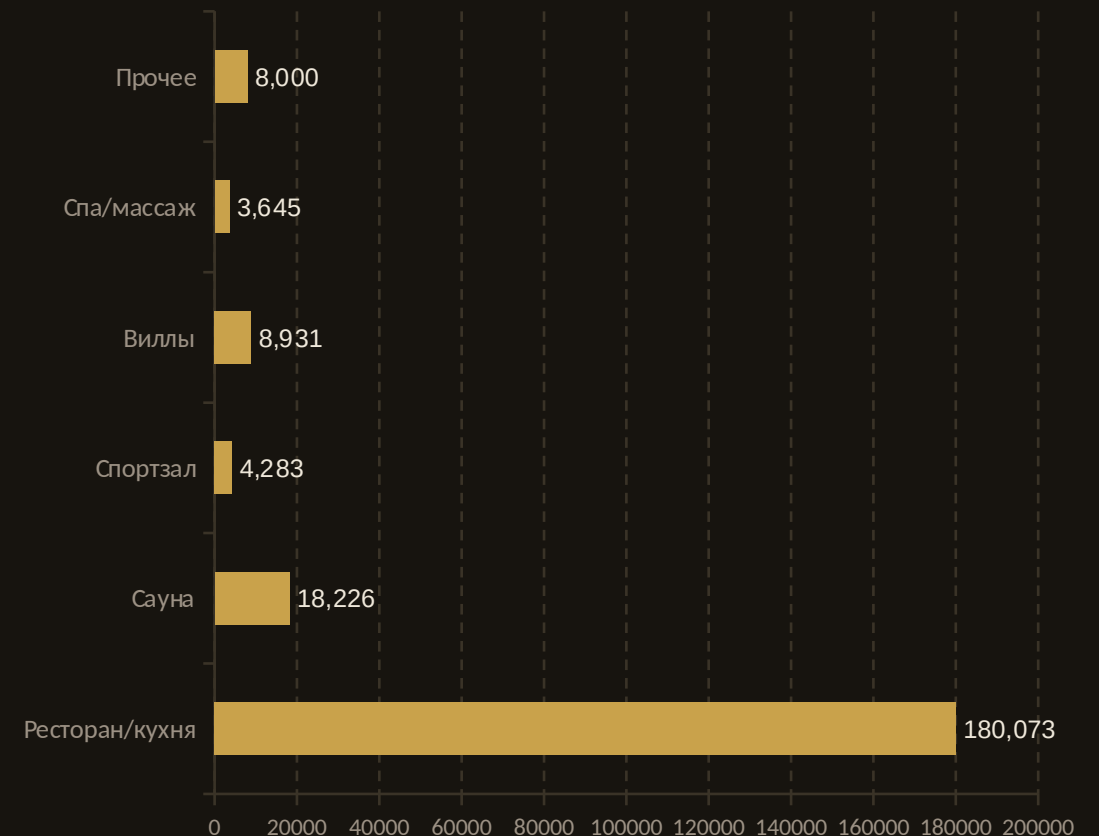
Пик выручки — январь и декабрь (высокий сезон); провал в сентябре (низкий сезон). Именно эта сезонность заложена в финмодель KAIF 2.0 через разделение на высокий и низкий сезон.

Выручка по сезонам — обе валюты

	Низкий сезон	Высокий сезон
Выручка / мес (USD)	\$152,057	\$232,534
Выручка / мес (THB)	5,005,700	7,655,000
Выручка в год (USD)		\$2,227,064

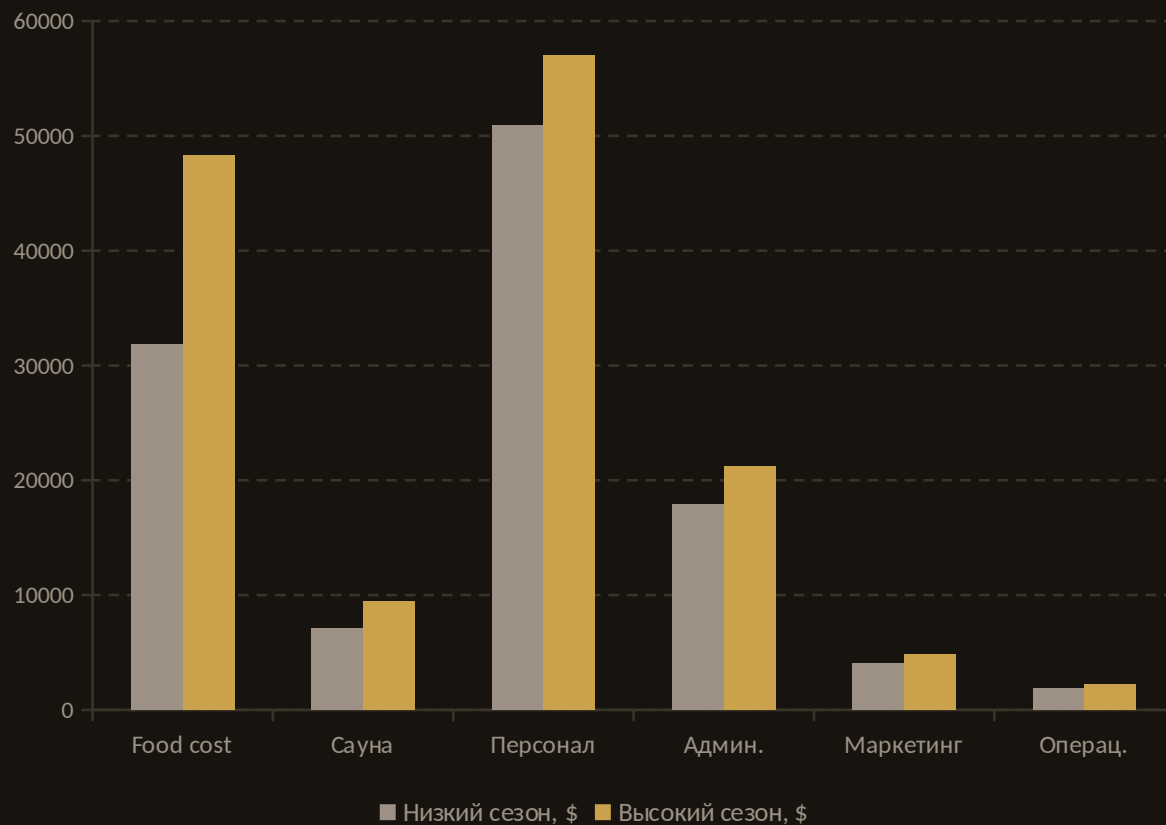
- Аренда вилл и апартаментов посуточно
- Ресторан, кухня и бар — крупнейшая статья выручки
- Сауна: вход, абонементы, парения
- Спа и массаж, абонементы в спортзал
- Кальяны, детское пространство, события/субаренда, доп. продажи

Крупнейшие категории годовой выручки, \$



Структура расходов и операционная прибыль

Расходы по категориям, \$ в месяц



ИТОГО РАСХОДЫ

Низкий: \$113,622 • 74.7%

Высокий: \$142,928 • 61.5%

ПРИБЫЛЬ ОТ ОСНОВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Низкий: \$38,434 • 25.3%

Высокий: \$89,605 • 38.5%

Крупнейшая статья расходов — фонд оплаты труда (33.5% в низкий сезон), далее *food cost*. Операционная маржа растёт с 25% до 38.5% в высокий сезон за счёт эффекта масштаба.

Доходность инвестора

\$1,857,535

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД (61.15M
ТНВ)

27.8%

ROI ГОДОВЫХ (ДЕТАЛЬНЫЙ РАСЧЁТ)

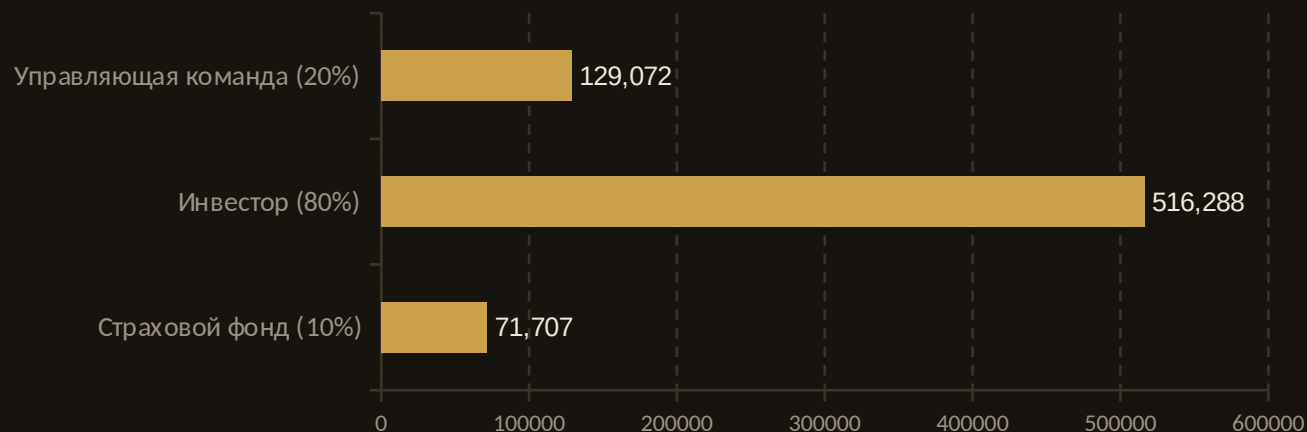
43 мес.

ОКУПАЕМОСТЬ (~3.6 ГОДА)

\$516,288

ДИВИДЕНД ИНВЕСТОРУ В ГОД (80%
ДОЛИ)

Распределение прибыли (годовое, из страхового фонда 10% и дивидендов)



КАК СЧИТАЕТСЯ

- 10% прибыли — в страховой фонд проекта
- Из оставшегося: 80% — инвестору, 20% — управляющей команде
- Расчёт на основе 5 месяцев высокого и 7 месяцев низкого сезона

Консервативный расчёт с потенциалом роста $\times 1.5-2$

Финансовая модель построена на основе средней загрузки, рассчитанной по фактическим данным действующих площадок: KAIF Samui, KAIF Phuket, Socoop Viewpoint и спортивного комплекса на Пхукете — проверяемая статистика по посещаемости, чеку, сезонности и издержкам.

Модель отражает показатели периода СТАБИЛЬНОЙ работы — без учёта роста в первые годы. По мере развития бренда ожидается существенный рост:

1

Рост среднего чека

2

Рост количества гостей

3

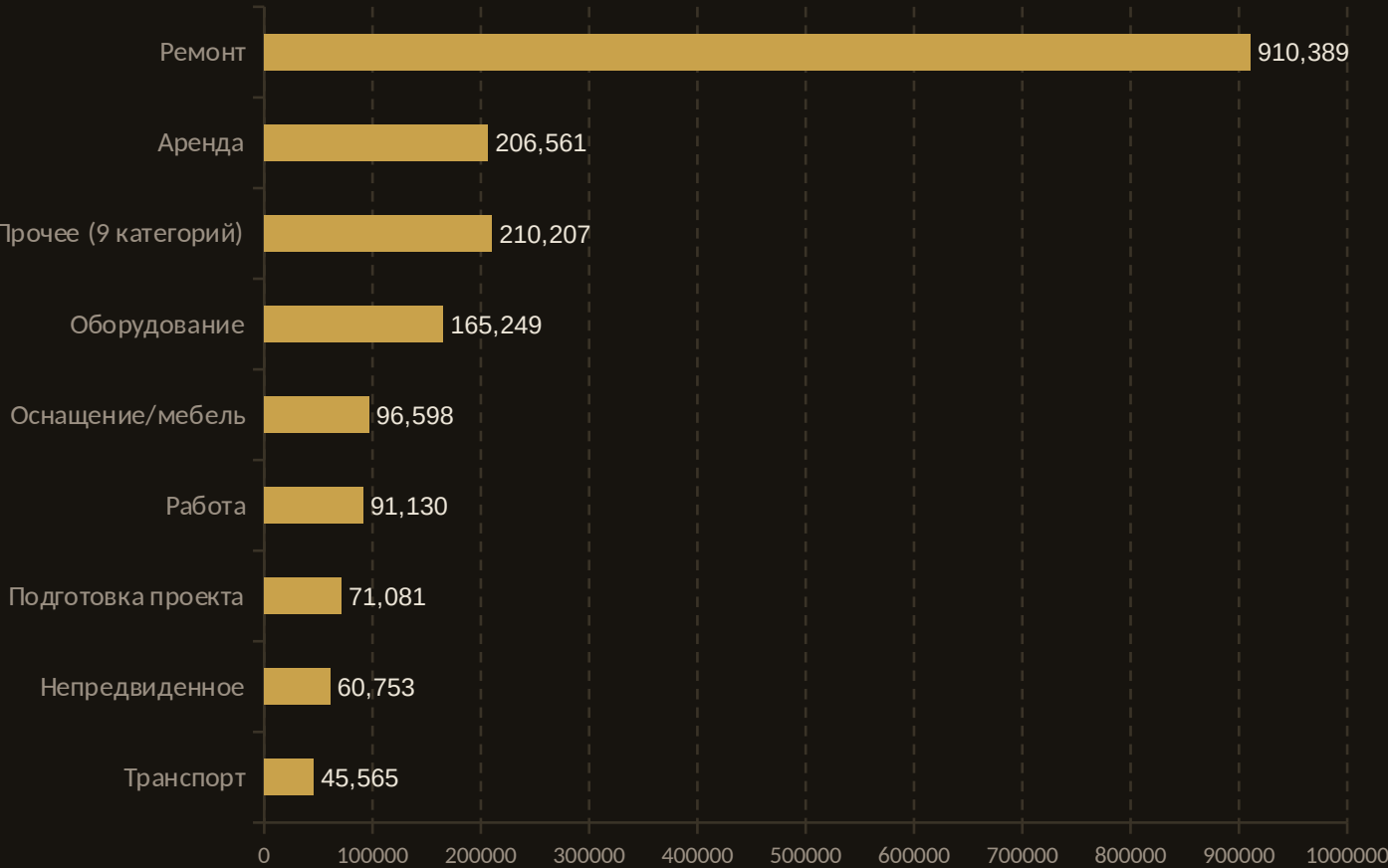
Расширение линейки услуг

4

Эффект масштаба и оптимизация затрат

После выхода на полную операционную мощность (~12-24 месяца) прогнозируемый финансовый результат может быть в 1.5-2 раза выше базовых расчётов.

Инвестиции по категориям — \$1,857,535



КЛЮЧЕВЫЕ СТАТЬИ

- Ремонт и строительство — 49.0% (\$910,389), крупнейшая статья — реконструкция и новые зоны
- Аренда — 11.1% (\$206,561), оплата за период стройки и запуска
- Оборудование — 8.9% (\$165,249): кухня, сауна, спортзал
- Оснащение и мебель — 5.2% (\$96,598)
- Работа (монтаж/установка) — 4.9% (\$91,130)
- Прочие 9 категорий (юр. услуги, декор, посуда, маркетинг, доп. оборудование, закуп, униформа, звук/свет, доставка) — 11.3% (\$210,207) совокупно

Детализация бюджета по зонам комплекса

Зона	Сумма, THB	Сумма, \$
Спа комплекс	15,840,000	\$481,167
Видовая терраса	10,320,000	\$313,487
Условия аренды (кей-мани, депозит, 4-6 мес.)	6,800,000	\$206,561
Виллы и апартаменты	5,800,000	\$176,185
Детское пространство	5,720,000	\$173,755
Общая территория	2,900,000	\$88,092
2-я парковка (байки/машины)	2,700,000	\$82,017
Непредвиденные траты	2,000,000	\$60,753
Персонал (монтаж/установка)	3,000,000	\$91,130
Спортзал	1,930,000	\$58,627
Ресепшн	1,010,000	\$30,680
Массаж	1,000,000	\$30,377
Маркетинг	1,000,000	\$30,377
Доставки	500,000	\$15,188
Парковка перед комплексом	330,000	\$10,024
Юридические моменты	300,000	\$9,113
ИТОГО	61,150,000	\$1,857,535

Семь траншей от подписания до запуска

1	10,000,000 THB / \$303,767	Депозит по аренде, регистрация компании, расчистка территории, предоплата архитектурному бюро, парковка
2	10,000,000 THB / \$303,767	Оплата подрядчикам стройки и сауны, частичный заказ мебели и оборудования на виллы
3	10,000,000 THB / \$303,767	Заказ мебели, оборудования и декора на остальные зоны, инвентарь спортзала
4	10,000,000 THB / \$303,767	Завершающие оплаты подрядчикам (стройка, сауна, архбюро), маркетинг, финальные закупки
5	10,000,000 THB / \$303,767	Аренда за следующий период, подготовка к запуску
6	10,000,000 THB / \$303,767	Маркетинг, запуск, зарплата сотрудников
7	1,150,000 THB / \$34,933	Финальные закупки и запуск

Транши вносятся в любой удобной форме (банковский перевод, крипто, наличные); каждый фиксируется отдельным Актом приёма денежных средств. Детальная смета и платёжный календарь готовятся в течение первого месяца после подписания договора.

51 сотрудник — ~\$31,865 в месяц

Должность	График	ИТОГО ТНВ/мес	Ед.
Управляющий	5/2	70,000	1
Зам. управляющего	5/2	50,000	1
Менеджер комплекса (тай)	2/2	100,000	4
Клинер	2/2	112,000	8
Официанты	6/1	144,000	8
Бухгалтер + финансы	5/2	30,000	2
Бармен	6/1	108,000	6
Рук. сауны и спа	5/2	30,000	1
Пармастер	1/1	30,000	1
Ресепшионист	5/2	102,000	6

Должность	График	ИТОГО ТНВ/мес	Ед.
Водитель	3/3	45,000	3
Кальянщик	1/1	30,000	1
Массажистки	6/1	30,000	3
Няня	6/1	30,000	2
Шеф-повар	6/1	60,000	1
Су-шеф	6/1	60,000	2
Садовник	6/1	18,000	1

ИТОГО ФОТ: 1,049,000 ТНВ / ~\$31,865 в месяц • 51 сотрудник

От старта работ до полной загрузки — 24 месяца



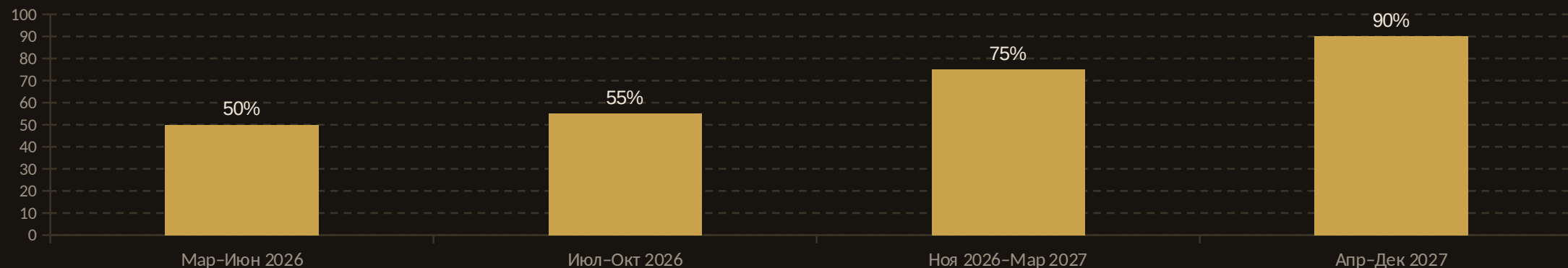
Согласование проекта, разрешения, закупки начального цикла, формирование команды

Сауна, террасы, инженерные сети, ремонт вилл, монтаж оборудования, отделка

Озеленение, тестирование услуг, обучение персонала, soft-launch, pre-bookings

Итого: стандартный цикл подготовки и запуска ~5-6 месяцев при оптимальной работе подрядчиков. Открытие: март или май 2026.

Прогноз загрузки после открытия



Многоканальная стратегия продвижения

Продукт

Бренд-бук, сайт, соцсети, 3D-тур по комплексу, программа лояльности

SMM (28+ активностей)

Таргетированная реклама, SEO, блогеры и амбассадоры, контент-план, тайный гость

Внешняя реклама (12)

Билборды, реклама в такси, аэропорту, партнёрства с отелями

Внутренняя реклама

Point-of-sale материалы, меню, навигация, кросс-промо между зонами комплекса

Кросс-маркетинг

Партнёрства с локальным бизнесом, отелями и туроператорами острова

China

Отдельная стратегия выхода на китайский туристический рынок (WeChat, Xiaohongshu, локальные OTA)

Оптимизация

Google Ads, лендинги, аналитика конверсии по каждому каналу

Инвестиционный договор и корпоративная структура

1. Инвестиционный договор

- Отдельный договор между инвестором и управляющей командой — стандартная практика private investment agreement
- Два языка (рус/англ) с указанием приоритетной версии при расхождениях
- Возможность дистанционного подписания (скан/электронная подпись)
- Фиксирует: сумму инвестиций, доли, сроки, ответственность сторон, условия выхода и форс-мажора
- Каждый перевод подтверждается банковским документом + Актом приёма денежных средств
- По завершении этапов — Акт оказания услуг с итоговой суммой и соблюдением сроков
- Все доп. соглашения, графики и сметы — письменными приложениями к договору

2. Корпоративная структура (Таиланд)

- Иностранцы могут владеть не более 49% обычной тайской компании (Thai Limited Company)
- Базовая структура: 51% — тайский акционер (директор), 49% — распределяются между инвестором и управляющей командой
- Подтверждающие документы: Certificate of Incorporation, Company Affidavit, Shareholder List (Bor Or Jor 5), Articles of Association

3. Договор аренды

- Варианты: аренда на тайскую компанию / физлицо / имя инвестора
- Регистрируется при сроке от 3 лет; максимум одной регистрации — 30 лет

Дивиденды, страхование и дополнительные документы

4. Дивиденды и расчёты

- Выплата только после утверждения фин. отчётности и при наличии прибыли
- Перевод на счёт инвестора с подтверждением платёжным документом
- Отражение в бухгалтерской отчётности компании

5. Страхование

- Property Insurance — страхование имущества
- Public Liability — гражданская ответственность
- Business Interruption — перерыв в деятельности (при наличии страховщика)

6. Доп. юридические документы

- Shareholders' Agreement (соглашение акционеров)
- Power of Attorney (ограниченные доверенности)
- NDA (конфиденциальность)
- Internal Management Agreement
- Accounting & Audit Agreement

Рыночные и строительно-технические риски

1.1 Сезонность турпотока

Круглогодичные сегменты (баня, SPA, спорт, дети), работа с локальным сообществом, абонементы, событийный календарь

1.2 Рост конкуренции

Ниша «all-in-one» сложно копируется, уникальные видовые решения, лояльная база с 2023 года, постоянная модернизация

2.1 Удорожание материалов

Фиксированные сметы, ранняя закупка, проверенные подрядчики

2.2 Задержки строительства

Буфер в графике 15–20%, недельная отчётность, параллельное выполнение процессов

2.3 Проблемы инженерных систем

Технический аудит до старта, резервные насосы и электроснабжение, нормы пожарной безопасности

Операционные и финансовые риски

3.1 Нехватка персонала

KAIF Training System, привлечение тренеров, программа удержания (бонусы, карьера, жильё), стандартизированный регламент

3.2 Текучка кадров

Культура бренда, KPI-мотивация, условия труда выше рынка, сильная команда управления

3.3 Качество сервиса

Постоянные тренировки, супервайзеры по направлениям, еженедельные чек-листы

4.1 Колебания валют

Закупка заранее, хеджирование при крупных платежах, локальные аналоги где возможно

4.2 Ошибки фин. планирования

Многоуровневая модель (пессимист/база/оптимист), контроль траншей, фонд на непредвиденное 5–10%

Юридические, административные и репутационные риски

5.1 Изменения законодательства	Работа через местных юристов, регулярные проверки требований, легальная структура с соблюдением норм
5.2 Земельные и арендные риски	Долгосрочный договор от 15 лет, субаренда, защита от третьих лиц, выкуп, фиксированная ставка, чёткая регистрация прав
6.1 Отрицательные отзывы	Быстрое закрытие негативных ситуаций, сильный фронт-офис, управляющий на сменах, активная коммуникация в соцсетях
6.2 Безопасность гостей	Чёткие стандарты безопасности, постоянный надзор персонала, ограничения по возрасту/здоровью, камеры и контроль

Итог: все основные угрозы просчитаны, предусмотрены меры защиты, есть опыт успешного управления KAIF Samui — проект масштабируется безопасно и системно.

Природные, санитарные и технические форс-мажоры

7.1 Природные форс-мажоры

Дожди, штормы, отключения света. Минимизация: усиленный дренаж, резервные генераторы для критичных зон, влагостойкие материалы, переключение трафика на внутренние зоны

7.2 Санитарные ограничения

Повторение эпидемиологических ограничений. Минимизация: акцент на индивидуальные услуги, онлайн-запись в приложении, гибкие форматы, длительные абонементы

7.3 Поломки оборудования

Печи, насосы, вентиляция. Минимизация: дублирование критичных систем, регулярный сервис, запасные части заранее, контракты на срочный ремонт

Административные, логистические и социальные форс-мажоры

7.4 Административные ограничения

Изменение норм SPA/безопасности. Минимизация: запас 20–30% сверх норм, коммуникация с госслужбами, прозрачная бухгалтерия, внутренние аудиты

7.5 Транспортные задержки

Особенно для оборудования из Китая/Европы. Минимизация: ранняя закупка, короткий цикл доставки у поставщиков, буфер 30–60 дней, складские запасы на 3–6 мес

7.6 Социальные конфликты

Недоступность персонала, протесты. Минимизация: универсальные сотрудники на замену, контракты с временным персоналом, возможность работать в ограниченном формате

Благодаря продуманной инженерии, резервным системам, мультифункциональности комплекса, сильной IT-экосистеме и диверсифицированным источникам дохода, KAIF 2.0 устойчив к внешним шокам и способен продолжать работу даже при частичных ограничениях.

Итоговые условия сделки

Требуемые инвестиции	\$1,857,535 (61,150,000 THB), программный бюджет ~\$2,000,000
Форма участия	Инвестиционные транши по графику из 7 платежей, любым удобным способом
Доля в прибыли	80% инвестору / 20% управляющей команде, после отчисления 10% в страховой фонд
Доходность	27.8% годовых (детальный расчёт), окупаемость ~43 месяца (3.6 года)
Срок аренды земли	9–15 лет с защитными пунктами (субаренда, фиксированная ставка)
Юридическая защита	Тайская компания-держатель, Акт приёма на каждый транш, инвестсоглашение
Открытие	Март или май 2026 — низкий сезон, выход на пиковую загрузку к сезону 2026–2027

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Обсудим детали?

Denis Mironov · KAIF 2.0, Koh Samui, Thailand

WhatsApp · Telegram @deneversy · denismironov.pro