

ZAKLÁDACÍ LISTINA id27420 na založení SVĚŘENSKÉHO FONDU

(střediska) a účtu se 2 podpisy

pí. Alena Bajtošová – založení střediska tj. analytického účtu podle stanov Družstva investorů na zajištění náhradního plnění na splácení závazků a na pasivní příjmy z levelů, struktur jednotlivých oblastí a druhů - Zakládací listina Švýcarského svěřenského fondu na tvorbu zisků a z nich splácení závazků ID 27420

na tvorbu zisků z činností investice částek ky buď 150 CHF na zajišťování investorů pro nákup franchisy do výstavby bytového domu, nebo 12.000 Kč pro profinancování činnosti SMS kového telemarketingu – pro produkt investiční byty (volání PATRA BYTŮ), na profinancování činnosti volání callcentrem dotazníků pro zajištění klientů na byty, na investiční byty (PATRA BYTŮ) a na koupi projektové dokumentace, a na profinancování činnosti SMS kování textu nabídky možnosti investičních bytů (PATRA BYTŮ a proplácení pozitivních kontaktů). Na tyto skupiny (sloupce s kariéřním postupem): 1. Reality (prodej apartmánů), 2. Finanční a zajišťovací level (na náhradní plnění finančních závazků či dluhů), 3. Energijní voda, 4. Kmenové buňky LAMINIE (naturés perfects supplement), 5. Recyklace (investiční program RECYCLIX), 6. Developerský level (na společné postavení bytového domu a pak prodej jednotlivých bytů), 7. Finančně opční level (právo na nemovitost, nebo zboží, nebo měnu a pak prodej za vyšší hodnotu).

Zakládací list, ID 27420 schváleno: PER ROLLAM (na dálku) /podle stanov/

návratnost do fondu

Za činnost:	Za klienta na auto levně 1.900,- Kč. Za klienta na 1. REALITY (apartmány): 7.500,- Kč za celý nebo 750,- Kč za klienta na 1/10 apartmánu Za klienta na 2. Finanční level: Dle podílů schválených u notáře 7.500 Kč za
-------------	--

	<p>klienta na byt, 15.000 Kč za klienta na investiční byt (patro bytů), za finanční produkty 0,1% z hypotečního úvěru.</p> <p>A odměny za základní nabídky odměn pro zaměstnance firem a podniků, následné provize za další a následné získané klienty na byty z direct marketingu prováděných za peníze investorů.</p> <p>ZA KLIENTA NA RENTIÉRSTVÍ: 2.200,- Kč</p> <p>ZA KLIENTA NA INVESTICI NA 5 LET: 4.000,-</p> <p>ZA KLIENTA NA MĚSÍČNÍ SPOŘENÍ: 1.600,- Kč</p> <p>ZA KLIENTA NA DIRECT MARKETING: 2.500,-</p> <p>ZA KLIENTA NA BYT: 7.500,- Kč</p>
Podíl z práce lidí pod sebou:	<p>ZA KLIENTA NA RENTIÉRSTVÍ: 300,- Kč</p> <p>ZA KLIENTA NA INVESTICI NA 5 LET: 500,- Kč</p> <p>ZA KLIENTA NA MĚSÍČNÍ SPOŘENÍ: 200,- Kč</p> <p>ZA KLIENTA NA DIRECT MARKETING: 300,-</p> <p>ZA KLIENTA NA BYT: 7.500,- Kč (také).</p>
Za tiskařskou činnost pro REMAX ACE pro Ing. Veselou a pro MM reality. (na samostatnou smlouvu s nimi).	Dle podílů za prodané nemovitosti, cca 0,06% z celkové provize až 0,10% z celkové provize.
CELKEM V ZÁKLADU :	až 27.300,- Kč měsíčně.
CELKEM z práce 1 člověka pod sebou:	až 8.800,- Kč měsíčně.
CELKEM ZA SEBE i za 1 člověka pod sebou:	Až 36.100,- Kč měsíčně.
3. Za klienta na Enejijní vodu :	Dle interních podmínek malý podíl z tohoto levelu, bližší informace podá paní Alena Bajtošová.

4. Za klienta na LAMINIE – kmemové buňky :	Dle interních podmínek, malý podíl z tohoto levelu, bližší informace podá paní Alena Bajtošová.
5. Za klienta na RECYKLIX – POLSKO :	Dle interních podmínek, malý podíl z tohoto levelu, bližší informace podá pan Petr De Cristofaro , Bachweg 3 / CH-9125, Brunnadern SG.
6. Za klienta na DEVELOPERSKÝ LEVEL – 80 poboček po ČR a 1860 poboček po EU :	Dle pravidel schválených u notáře v kariérním předpisu tohoto levelu pro občany celé EU a současně stanov družstva investorů schválených u notáře a řádně zapsaných obchodním soudem České republiky s platností tvorby poboček po celé Evropské Unii, bližší informace podá pan Pavel Šámal, jednatel Konzultační společnost, s.r.o.
7. Za klienta na FINANČNÉ OPČNÍ LEVEL – investice ostatních členských vkladů členů virtuálního střediska na nákup práva ke zboží, nebo k měně reálné, nebo k měně virtuální, nebo k nemovitosti – apartmánu nebo k nemovitosti 1/10 apartmánu :	Dle interních podmínek tohoto levelu, Cca když se složí středisko z investorů na investici 500.000,- Kč, tak mohou za 45 minut získat až 62.000 Kč zisk a částku 500.000,- Kč dostanou v pořádku zpět. A zisk si rozdělí podle poměru, kolik kdo investoval peněz. Udělá se řádná prezenční listina „schůze“, s uvedením jednotlivých podílů vkladu ostatních členských vkladů do družstva, jak budou účetně vedeny, proběhne investice, podle předem chváleného rozhodnutí per rollam (na dálku) a pak se převedou peníze, provede se investice, udělá se zisk, převedou se peníze zpět a rozdělí se. Rozdělí je správce střediska na tento obchodní případ. Na podobný a další obchodní případ může být vybrán kdokoli na dočasného správce dalšího střediska (analytického účtu), tj.

	skupiny dočasných investorů. Bližší informace podá pan Mgr. Roman Machura, Spartakovců 1283/7, Ostrava, PSČ 708 00.
--	--

TEXT POKYNU PRO SPRÁVCE Svěreneckého fondu:

A) Pokyn, aby dohlížel, na správnost vložených investic do direct marketingu (práce callcentra + práce vlastního SMS kování + práce s minulými klienty a kontaktování je na naši základní nabídku pro zaměstnance firem a podniků).

B) Pokyn správně rozdělovat odměny, které zasílat na svěrenecký účet pro výše uvedeného obmyšleného.

C) Pokyn připravovat finanční zdroje od fondu typ 02 Ing. Vítková na zajištění ceny stavby apartmánu na pronájem, kdy investoři dostávají nájem jako zisk. Investice na běžnou přihlášku do družstva, obdržení rozhodnutí a ještě navíc, novinka, garanční lístek, pro případ ztráty dokumentů, s názvem Zelená karta, nebo zelená bankovka, s uvedením emisního čísla k dané nemovitosti, výši investice a výši procenta zhodnocení za 1 rok, a datum, ke kterému se zhodnocení počítá.

Pokyn správci: vytvořit středisko v družstvu, tj. malou skupinu z lidí, kteří si koupí podíly na nemovitosti (cenné papíry), tj. listy s evidenčními čísly, a s uvedením nominální hodnoty a i hodnoty možného zhodnocení.... % p.a. ročně, nebo alespoň rozpětí % p.a. . A tyto drobní investoři budou inkasovat peníze za pronájem koupené nemovitosti (tzv. typ fond 02) . A bude na prodej hodně volných podílů. Malé podíly budou od 5.000,- Kč, násobky 5.000,- Kč. Tzv. Zelená karta, nebo zelený cenný papír, zelená listina s evidenčním číslem, krytá podílem na existující nemovitosti, možná zelená nemovitostní bankovka k virtuální měně, či cenný papír, družstevní dluhopis, družstevní malý podíl. Družstvo dělá ze svých členů malé podílníky na majetku, který podílově vlastní, to je běžné, normální. Na podíl se podává řádně přihláška, vyjadřuje se soulad se zněním stanov a dostává se pak po zaplacení rozhodnutí o přijetí do střediska družstva, o splnění podmínek pro přijetí.

Rozhodnutí je vlastně opisem dluhu vůči členu družstva mu vyplácet podíl z inkasa za pronájem, dividendu, rentu, atd. Někteří, třeba 2 členi střediska mohou dostat 12% p.a., pod nimi dalších 8 členů střediska 10% p.a., pod nimi dalších 32 členů střediska 8% p.a, pod nimi dalších 128 členů střediska na penzion 6% p.a. a nakonec 512 členů střediska 3% p.a. ze svých investičních vkladů. A 2% má vždycky správce svěřenského fondu za správu.

D) K účtu Svěřeneckého fondu zajistit kartu do bankomatu na možný výběr odměn (to znamená účet a k němu klasickou bankovní kartu).

KRYTÍ INVESTICE 150 CHF:

1. krytí provizemi za klienty na Energijní vodu a na LAMINIE – kmenové buňky.
2. krytí podíly z „upisovacích poplatků“ za získání investorů, kteří se budou skládat na 150.000 Kč na nákup franchisy na developnemt, na společné postavení bytového domu a rozprodání bytů jednotlivým klientům, kterým se nabídne jednak vyřízení hypotečního úvěru (provize) a dále pak možnost být až v 6 ti sloupcích (levelech) na 4.pozici (což je přesně podle kariérního předpisu Družstva investorů schváleného u notáře) a ti klienti na byty by měli mít pod sebou ve 3 úrovních spolupracovníky (jednoho na 1. Pozici na SMS kování a na podávání realitní inzerce /nebo se toto zajistí strojem na podávání realitních inzerátů v ceně za 50 inzerátů 300,- Kč/, 2. Pozice obchodní kartotéková referentka a dispečerka, která vede karty jednotlivých klientů s postupovými kroky a organizuje a předává klienty k osobním schůzkám spolupracujícím finančním poradcům a obchodním manažerům na osobní schůzky a na smlouvy, a za 3. Pozice obchodního manažera na obchodní osobní schůzky a vyřizování uzavření obchodních smluv.

KRYTÍ INVESTICE 12.000 Kč:

1. krytí PROVIZEMI za klienty na byty – realitními provizemi z developerského rozpočtu, klienty sehnány realitními makléři a jejich realitní inzercí.
2. krytí PROVIZEMI za klienty na investiční byty (PATRA BYTŮ) – realitními provizemi z developerského rozpočtu. Klienty sehnány telefonickým telemarketingem a zpracováním klientského servisu (správcem Svěřeneckého fondu, jednatelem p.Pavlem Šámalem, dalšími spolupracovníky a finančními poradci zařizující klientům hypoteční úvěry).
3. krytí PROVIZEMI za klienty na PROJEKTOVÉ PRÁCE, INŽENÝRSKÉ ČINNOSTI atd.
4. krytí PROVIZEMI od stavebních firem, tzv. od Správců stavebních dodávek.

Zakládací list, ID 27420 schváleno: PER ROLLAM (na dálku) /podle stanov/

FUNKCE:

Předseda střediska: Ing. Ženíšek, správce a zástupce pan Petr De Cristofaro

1. Místopředseda střediska: Alena Bajtošová, id 26421

2. Místopředseda střediska: Pavel Šámal, dohledová organizace

PŘISTUPOVÁNÍ K TOMUTO SVĚŘENSKÉMU FONDU::

1. k tomuto svěřenskému fondu zakladatelky mohou přistupovat další osoby vytvářením svých vlastních svěřenských fondů tohoto typu na splácení závazků svých i svých rodinných příslušníků, přes uvedeného svěřenského správce tohoto svěřenského fondu.

2. Další přistupující by měli být v budoucnu investičně aktivní ve všech 7 sloupcích, strukturách, levelech.

Obrázek, grafická informace (grafická informace je 10 x rychlejší, než textová informace)

přehled našich LEVELŮ						
1. sloupec - skupina	2. sloupec - skupina	3. sloupec - skupina	4. sloupec - skupina	5. sloupec - skupina	6. sloupec - skupina	7. sloupec - skupina
REALITNÍ LEVEL	FINANČNÍ A ZAJIŠŤOVACÍ LEVEL (náhradní plnění, zaplacení závazků)	ENERGETICKÁ VODA MATRIX	KMENOVÉ BUŇKY /LAMINIE /	RECYKLACE /Petr/ (Polsko)	DEVELOPERSKÝ LEVEL (postavení bytů s klienty)	FINANČNĚ OPČNÍ LEVEL (právo na zboží, nemovitost - pak prodej)
						

CÍLE STŘEDISKA - uvedení v evidencích jiných subjektů, že závazky obmyšleného budou spláceny tímto Švýcarským svěřenským fondem.

1. Z citace zákona vyplývá, že pokud je v nějaké evidenci potřeba udělat písemný záznam jména, tak se uvede svěřenský fond – jiného správce.

2. Tedy pro případ, že by hrozilo osobě obmyšlené vynesení jakéhokoli rozsudku, kdy by měla osoba obmyšlená cokoli platit, hradit atd., tak osoba obmyšlená požádá emailem, nebo emailem a písemně jakýkoli soud, obchodní soud, trestní soud, Policii, Daňový úřad, Finanční úřad a jakékoli další instituce, aby uvedli ve svém výroku, ve svém rozhodnutí, ve svých spisech, že závazek uhradí Švýcarský svěřenský fond – jméno správce Ing. Ženíšek a zástupce pan Petr De Cristofaro, Švýcarsko.

3. A pro další osoby, které k tomuto Švýcarskému svěřenskému fondu na zajišťování náhradního plnění na splácení závazků přistoupí, založením svého vlastního svěřenského fondu tohoto typu, se zvolením správce a se zvolením

Dohledové organizace (Kanadské dohledové organizace), tak platí, že i dodatečně mohou informovat své subjekty, k nimž jim už vznikly pohledávky, že si mají upravit ve svých evidencích jméno, kdo závazek zaplatí, a to svěřenský fond – jméno správce. Je to přesně podle zákona NOZ 89/2012 Občanský zákoník (nový). Svěřenský fond je institut podle zákona z Kanady. A Dohledová organizace je v Kanadě všeobecně známý a zažitý pojem. Je to společnost lidí, i třeba jen několik lidí, kteří dělají schvalování peněz před tím, než mají být zaplacení. Podle tabulky plán plateb. Nebo podle Investičního platebního plánu. Aby ohlíželi, že peníze půjdou tam, kam jít mají. A aby se nestalo, že by šly peníze jinam (že by byly vyvedeny pryč). Je to jakýsi audit dopředu. A to je důležité, že je to dopředu a že je to skupina lidí. Mají charakter.

CÍLE STŘEDISKA - provádění podpor – proinvestování mezd a výplat:

1. smskujících telefonních operátorek, provádějící aktivní SMS telemarketing, získávání předběžných klientů na 1. Reality, apartmány u moře nebo na horách, nebo na podíly 1/10 apartmánů na pronájem a zisky z pronajímání 2. Na Finanční a Zajišťovací level (vlastní „ZAJIŠŤOVNA“), na zaplacení závazků, na principu, vydělání 1,000.000,- Kč z developerské franchisy, tedy ze společné výstavby 1 bytového domu s 12 – ti byty, kde je zisk pro oba 2,000.000,- mil. Kč, a podíl (franchisový podíl) činí 50/50 pro každou stranu 1,000.000,- Kč. A z části podílu franchisantky střediska se uhradí 300.000,- Kč investorům, kteří se složili na potřebných 150.000,- Kč na vstupu (viz. popis produktu). A asi 700.000,- Kč zbude franchisantce. V měně CHF tedy franchisanta investuje 150 CHF, na sehnání investorů, kteří dají 6.000 CHF a budou mít slíbeno 12.000 CHF za 2 roky. Ale ze společného postavení bytového domu se 12-ti byty a z jejich prodeje (jako developer) bude zisk 80.000 CHF. Z nich 50% bude činit 40.000 CHF. A z nich se vyplatí investorům jejich 12.000 CHF a franchisantce 28.000 CHF zbude jako Svěřenský zisk, ze kterého se vyplatí příslušné závazky a úroky a penále z prodlení a veškerá finanční příslušenství člena tohoto svěřenského fondu.

2. telefonních operátorů a callcentra volající dotazníky s otázkami, za účelem získání klientů na prodej byty a na PATRA BYTŮ

PRÁVNÍ FORMA STŘEDISKA: analytický účet v účetnictví

POZDĚJŠÍ PRÁVNÍ FORMA STŘEDISKA: dle dohody, případně další nové samostatné S.R.O. (ve vlastnictví 25/25/50)

ZÁKLADNÍ ORGANIZAČNÍ A EKONOMICKÉ LISTINY A SOFTWARE:

Stanovy,

Bílá kniha infoburzy (a stanovy sdružení o společném sdružení),
pravidla na rozdělování peněz do 8 řad,
licence na nájem software Grafy produktivity
Harmonogram postupových kroků,
Rozpočet akce,
z rozpočtu udělaný Plán výdajů
a na plán výdajů namodelovaný Plán příjmů
studie,
Od projektanta studii a návrh skeletu bytového domu a katalog oken

Desky s materiály pro další klienty obsahující: (jsou k dispozici i elektronicky
v pdf ke stažení na internetu)

01. Vizitky

02. Katalog s typy bytů a texty inzerátu pro další a následnou spolupráci

03. Bílá kniha Infoburzy 402 str., včetně projektu Rekvalifikace pro lidi
z pracovních úřadů a získání dotací od pracovních úřadů, a to a) na vytvoření
pracovního místa, b) na provedení rekvalifikace, a c) na mzdu pro zaměstnávání
invalidních lidí (a těm následně nabídka na uzdravení přes kmenové buňky

04. karta klienta do kartotéky referentky pracující na 2. Pozici v levelu.

05. Modrý leták se 7 mi nabídkami na zhodnocení peněz (Svěřenské fondy
mohou nabízet zhodnocování peněz fyzickým i právnickým osobám).

06. Vzorový zápis ze schůzky s klientem na byt

07. Investiční smlouva pro klienta na byt, investice do mezd na vytvoření
projektové dokumentace, s tím, že se pak projektová dokumentace prodá
klientům na byty za vyšší hodnotu a vytvoří se zisk asi 25% na celkové ceně.
Takže když někdo investuje do mezd asi ¼ celkové ceny, tak jednak má investici
krytou, a jednak se vydělá to samé, co investoval (tedy 100%). Ale z celkové
tržby dostane jen to, co do toho investoval a navíc jen 32%. Rozdělíme se, i
s projektantem a s architektem a s osobami provádějící inženýrskou činnost a
shánění vyjádření orgánů a organizací činných v územním a stavebním řízení.

08. Text další Zakládací listiny k přistoupení k již založenému Svěřenskému
fondu Pavel Houra.

09. Nabídka pro rodiny na zhodnocení peněz buď na 6% ročně, vkladem do
nákupu bytu a jeho pronajímání a inkasování zisku, nebo na 12% ročně, což je
investice do tzv. „polského“ fondu, kdy se složí investice ve středisku, koupí se
byt, a do 1 roku se prodá právě druhému fondu. A tím se vytvoří zisk.

10. Výpočet úvěru od banky, výpočet splátky hypotečního úvěru, ale ještě
s uvedením zápočtu z pronájmů z budoucích příjmů, což některé banky dělají.

11. Objednávka na získání (VYGENEROVÁNÍ NEVRATNÝCH 200.000,- Kč). A
vysvětlení celého finančního procesu za podpory videí, nahraných videí

s komentáři, pro možnost si je vícekrát přehrát pro lepší pochopení celé věci pro Ty, kteří se zrovna nebo náhodou neorientují v početních úkonech

12. Vysvětlení Svěřenského fondu jako trustu. Zákonný výklad.

13. Leták na obchody s právy ke zboží, nebo k nemovitostem (rezervační smlouva, budoucí smlouva). Postoupení práva získat zboží nebo nemovitost za malou úplatu nebo poplatek. Leták s názvem LIDÉ VYDĚLÁVAJÍ LIDEM.

14. Dotazník 01 – 6 otázek, pro callcentrum, které za úplatu provede získání potenciálních klientů. Ale je potřeba ještě klienty dopracovat. K čemu se použijí nahraná videa na internetu, práce obchodní referentky na 2. Pozici a práce finančních poradkyň na zajištění hypotečního financování klientům a práce obchodního manažera na smlouvy na rezervační smlouvy na byt a na budoucí smlouvy na pořízení bytu.

15. Dotazník 02 pro rodiny na pokládání otázek a zjišťování předmětného zájmu ve finančních věcech (nabídkách).

16. Dotazník 03 ředitelkyně, pro ředitele firem ze Seznamu, na pokládání otázek a zjišťování zájmu o zakázky, o klienty, a o vytvoření vlastního svěřenského fondu na financování do své firmy, v podstatě na vytvoření malé vlastní soukromé banky právě přes soukromé svěřenské fondy jednotlivých rodin z České republiky, ze Slovenska, ale i ze všech dalších zemí Evropské unie.

17. Půdorys vzorového rodinného domu bungalov, který by se postavil a ukazoval jako vzorový dům Německým klientům, a za klienty by byly realitní podíly na realitních provizích 60.000 Kč za 1 klienta.

18. Leták na pořízení 2 a více investičních bytů, se zápočtem budoucích příjmů z jejich pronájmů, takže se byty splatí samy.

19. internetová upoutávací karta na nabízenou nemovitost – vzor (k vlastnímu použití na Facebook atd., k jejímu šíření)

20. Základní ředitelská nabídka pro rodiny, z. r. 2011, nabízející každé rodině 5 finančních produktů (1. Rentiérství – investice do strojů na práci na podívání realitních inzerátů za účelem získání klientů na byty a za ně realitní obvyklé provize, 2. Investice do nákupu bytů a do 1 roku jejich prodeje dalšímu zřízenému svěřenskému fondu 02 na 6% výnosy z pronájmů předmětných bytů, 3. Měsíční vkládání ostatních členských vkladů do vlastního družstva za účelem 17% zhodnocení svých ostatních členských vkladů, 4. Investice na získávání dalších investorů za odměnu za zprostředkování zajištění kontaktů, 5. Investice do získávání dalších klientů na koupi budoucích nebo koupi stávajících bytů za odměnu 7.500 Kč z klienta na byt, na 4. Pozici, podle pravidel na rozdělování peněz, kdy ovšem klienta seženou spolupracovníci na pozici 1, na pozici 2, a nebo na pozici 3. A odměna je náležitá. A smyslem je právě získání odměn na této pozici, která záměrně a účelně nevyžaduje již další energii, ale musí mít dotyčný lidi pod sebou.

A ještě další desky, s materiály, na vedení další pobočky v jakémkoli okrese, tedy pro další klienty, na franchisu, a tyto další desky obsahují: (jsou k dispozici i elektronicky v pdf ke stažení na internetu)

00. Přehled 7 smluv s pobočkou a očíslování všech okresů pro jejich přehled
01. Koordinátorská smlouva na odměny z developerského rozpočtu (něco jako na stálý paušální a jistý plat, na příjem peněz)
02. Vzor registračního formuláře do obchodní sítě pro další lidi na spolupráci pod sebe
03. VZOR Smlouva na obchodní zastoupení na prodej franchisy na investici 150.000 Kč a zisk 1,000.000 Kč
04. VZOR Smlouva na obchodní zastoupení na prodej podílů na apartmánech, nebo bytů, kdy se sepisuje přihláška do družstva, vydává se rozhodnutí o přijetí do družstva a ještě garanční papír, zelená karta, pro případ ztráty přihlášky do družstva rozhodnutí o přijetí za člena družstva. Zelená karta má číslo emise, a uvedení nominální hodnoty i hodnoty úroků a datum ke kterému dni budou vyplaceny úroky.
05. Smlouva na Velkou stavební franchisu, a schéma této franchisy
06. Smlouva na velkou kancelářskou franchisu k vlastnímu svěřenskému fondu
07. Smlouva pro účetní firmu na vedení účetnictví, a analytických účtů, čili středisek (středisko je analytický účet, jak je účetní definice).
08. Schéma postupových náležitostí k pořízení domku, bytu, většího domu s byty atd.
09. Zakládací listina na pasivní příjmy č. 26424
10. Zakládací listina na příjmy ke splácení závazků, třeba splátek na rodinný dům svěřenskému fondu, ale lze výnosy použít na splátku jiných závazků osoby obmyšlené, nebo jejich rodinných příslušníků
11. Výpočet investic na vzorový dům za 3,000.000 Kč
12. Výpočet investic na vzorový dům za 4,000.000 Kč
13. Výpočet investic na vzorový dům za 5,000.000 Kč
14. Výpočet investic na vzorový dům za 6,000.000 Kč
15. Výpočet investic na vzorový dům za 7,000.000 Kč
16. Harmonogram, rozpis jednotlivých postupových kroků, jak callcentrum volá potencionální investory na nabídku vložení peněz do nemovitostního svěřenského fondu, jak pošta zajišťuje ověřené podpisy jednotlivých klientů, jak jim pošta posílá SMS zprávy, aby se dostavili k podpisům na zakládacích listinách svých svěřenských fondů, kam pak dobrovolně vkládají své peníze na zhodnocení přes dostávání zisků z nájmu koupených bytů za jejich společné investiční vklady (orientace právě v těchto procesech a v postupových krocích

je nesmírně důležitá). K položce je uvedena ve sloupci měsíc vyznačením doba, měsíc, kdy bude proces proveden, vykonán. Sleduje se společně na internetu, a sleduje osoba obmyšlená i správce a členi dohledové organizace (kdekoli po světě, přes internet),

ZALOŽENÍ 2 ÚČTŮ S PODPISY:

Později, po dohodě. Viz. Zakládací listina ke Svěřeneckému fondu ID 27420, vyvěšena na internetu.

MAJITEL ÚČTU: Družstvo investorů

PODPISOVÁ PRÁVA: Ing. Ženíšek, správce Svěřeneckého fondu, a zástupce p. Petr De Cristofaro.

NÁHLED: P. Šámal

NÁHLED: A. Bajtošová

DOHLED NAD ÚČTEM: Dohledovou organizací svěřeneckého fondu je Družstvo investorů (svěřenecký fond musí mít podle zákona dohledovou organizaci). Zastoupené p. Pavlem Šámalem.

HARMONOGRAM POSTUPOVÝCH KROKŮ K VÝSTAVBĚ BYTOVÉHO DOMU OBSAHUJE:

1. ČÁST - ZAČÁTEK

1.1. ZAJIŠTĚNÍ PODKLADŮ

1.2. PROJEKTOVÉ PRÁCE - STUDIE (projektant z Plzně)

1.3. MARKETING-DOTAZNÍKY PO TEL (zajistí callcentrum)

1.4. PRÁCE FINANČNÍHO PORADCE NA SPOLUPRÁCI – FINANČNÍ SERVIS

1.5. NOVÁ INZERCE OD OPERÁTOREK NA ZPROSTŘEDKOVÁNÍ INVESTORŮ (texty inzerce jsou připraveny)

1.6. REALITNÍ MAKLÉŘ – INZERCE

1.7. ZAKLÁDÁNÍ KARET

1.8. EMAILY KLIENTŮM – p. Ing. Franek

1.9. PRÁCE S KLIENTY DOMLOUVÁNÍ SCHŮZEK SE ZÁJEMCI O KOUPI S KLIENTY NA BYTOVOU JEDNOTKU – PROPOČET HYPOTÉKY

1.10. ÚVĚRY V HYPOTEČNÍ BANCE, VYŘÍZENÍ (zajišťují s námi spolupracující finanční poradci)

1.11 SMLOUVA S PŮVODNÍM MAJITELEM POZEMKU (budoucí smlouva, může to být, je to smlouva předběžná a nevyplývají z ní žádné závazky něco uhradit, kdyby se projekt nepodařil. Smlouva podle kapitoly č. 43 bílé knihy infoburzy)
ZALOŽENÍ DRUŽSTVA INVESTORŮ

2. ČÁST HARMONOGRAMU - PŘÍPRAVA

2.1. SMLOUVY S BUDOUCÍMI KUPUJÍCÍMI (JAKO ČELNY NOVÉHO DRUŽSTVA)

2.2. DOPRACOVÁNÍ PROJEKTU (za spolupráce se správci dodávek a jejich projektanty), uvedení firem správců dodávek do projektové dokumentace, aby generální dodavatel stavby věděl, komu má různé druhy subdodávek dát

2.3. SMLOUVA O SDRUŽENÍ 2 PRÁVNICKÝCH OSOB (s novým Družstvem investorů, až bude mít IČO min. dobu 14 dní)

2.4. STAVEBNÍ POVOLENÍ

2.5 SMLOUVA SE STAVEBNÍ FIRMOU (Velká Franchisa a pak klasická Smlouva o dílo a příloha ceník)

3. ČÁST HARMONOGRAMU STAVEBNÍ REALIZACE,

3.1. GENERÁLNÍ DODAVATEL: REDSTAV, spol. s r.o., ve spojení s Konzultační společností, s.r.o. tedy obchodního úseku složeného z obchodních lidí, kteří se na práci s klienty obchodní podílí a mají na developerském rozpočtu své peníze a ještě peníze od stavební firmy pro další část lidí pracujících v obchodním úseku na přípravě zakázky prací s klienty a nebo provádějící přípravné práce pro práci s klienty, ať už administrativní, nebo odborné, nebo grafické, nebo výpočtové nebo prezentační a nebo rozvojové (investičně rozvojové, přípravy dalších poboček a dalších developerských projektů) ve franchisové spolupráci (2 podpisy, pro zajištění jistoty, aby se dodávka dostala ke správcům dodávek, jistota).

3.2. SUBDODAVATELÉ: jednotlivé firmy, co zaplatili za správcovství dodávek nebo teď malou franchisu a správcovství dodávek

PLÁN VÝDAJŮ OBSAHUJE POLOŽKY:

- dle rozpočtu investiční akce

V zásadě:

POŘÍZENÍ OBJEKTU:.....

ZDIVO NOSNÉ:

BET. KONSTRUKCE - strop

KROV VČETNĚ LAŽOVÁNÍ:

STŘEŠNÍ KRYTINA - tašky betonové :
KLEMP. KONSTR. - opl.střechy vč.okapů :
ELEKTRINISTAL. - silnoproud - hrubé rozvody :
ÚSTŘEDNÍ VYT. - hrubé rozvody :
VNITŘNÍ PLYNOVOD :
VODA, KANALIZACE - hrubé rozvody :
VÝPLNĚ VNĚJŠÍCH OTV. - okna, balk.dv., :
OMÍTKY VNĚJŠ - fasáda:
OMÍTKY VNITŘNÍ :
SADROKARTONY :
TRUHLÁŘSKÉ KCE - vnitřní parapety :
IZOL. TEPELNÉ – půda :
POVRCHY PODLAH - koberce :
OBKLADY :
MALBY A NÁTĚRY :
KOVOVÉ DOP. KCE – světlíky :
PŘÍPOJKY - kanal.dešťová,splašková :
PŘÍPOJKY - elektro:

SOUVISEJÍCÍ POPLATKY:

PROJEKTOVÁ ČINNOST, A INŽENÝRING (sdružení 3V):
KOORDINACE (pro 3 koordinátory):
FINANČNÍ SERVIS 1%:
REALITNÍ ČINNOST á 90.000 Kč za 1 klienta (pro realitní kancelář).....
REALITNÍ ČINNOST á 90.000 Kč za 1 klienta (pro realitní kancelář).....

ZISK, ÚROKY, ZHODNOCENÍ

ZISK PRO DOHLEDOVOU ORGANIZACI: (od 400.000 Kč)
ÚROKY INVESTORŮM:
ÚROKY BANCE:
DPH:

4. DOHLEDOVÁ ORGANIZACE:

Ve stanovách družstva investorů je, že původní družstvo dělá dohledovou organizaci na další akci. To je třeba dodržet.

Tedy původní sestava (z února 2013) kde se říkalo, že dohledovou organizaci tvoří ve fran-chise spojení Ing. Ženíšek a 3 vedoucí jiného rentiérského střediska, napůl, s 8 dalšími, co jsou ve struktuře, v MLM obchodní síti)

spojení Ing. Ženíšek 3 vedoucí jiného rentiérského střediska (Ženíšek, Šámal a rentiérka) a těchto 8 tedy tvoří společně tzv. Kanadskou dohledovou společnost (struktura MLM).

Příjem za rozpočtu akce pro dohledovou společnost: 1% až 10% z obrátu (tedy nechají si zisk). Ale musí zisku dosáhnout. Tedy koordinátorům seškrtaávají rozpočet, protože co seškrtnou, to jim zůstává do výplaty (ve starém družstvu investorů je i projektant z Plzně).

PRINCIP: Dohledová organizace dohlíží všech 200 akcí. Aby nebyla uplatitelná. A má druhý podpisový vzor na hospodaření s penězi. Viz původní znění § 20 Občanského zákoníku. Viz. Bílá kniha Infoburzy.

SHRNUTÍ:

Na první výdaje je potřeba sehnat peníze pod slibem vyššího zúročení.

Proti tomu lze mít příjmy z:

Činnosti nabízení rodinám (naše základní nabídka našich produktů pro rodiny)

Činnosti nabízení firmám a rodinám (investování do obchodování na Forexu s kombinací záruk, garancí vyplývající z výnosů za tipy na klienty na prodej nemovitostí a nebo na koupi nemovitostí, kdy tyto zdroje pocházejí z průběžné činnosti callcentra).

Činnosti zprostředkování klientů na byty nebo rodinné domy

Odpovědné osoby:

V dne:

.....
Ing. Ženíšek
předseda střediska ve franchise
a správce Svěřeneckého fondu

V dne:

.....
Petr De Cristofaro, Bachweg 3 / CH-9125, Brunnadern SG
Zástupce předsedy střediska ve franchise
a zástupce správce Svěřeneckého fondu

V dne:

.....
P. Šámal ,
Dohledová organizace
2. místopředseda střediska ve franchise
a zástupce Dohledové organizace Svěřeneckého fondu

V dne:

.....
A. Bajtošová
místopředseda střediska ve franchise
za sebe i za klienty přistupující k tomu
Švýcarskému svěřenskému fondu
(osobám obmyšleným = těm se vyplácí finanční plnění)