

# Модель RENTiK как КОМПЛЕКС PropTech&Fintech&InsurTech ДЛЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ АРЕНДЫ.

*Анонс.*

*Вы – арендатор, взяли помещение в аренду, а «арендодатель» не настоящий, или платишь «как договорился» и через два месяца вас выгнали потому что кто-то предложил больше?*

*Вы- арендодатель, сдали помещение в аренду, а арендатор не может или не хочет платить?*

*Как уменьшить риски сторонам при аренде помещений на примере платформы RENTiK.*

*Эффект от объединения возможностей PropTech+Fintech+Insurtech=прибыль*

Просматривая архивные данные, я с грустью посмотрел на модель платформы, над технологической и финансовой моделью которой я работал в конце 2021-начале 2022 года. К сожалению, события последних месяцев не дали реализовать идею, хоть и потрачено на ее проработку было достаточно много времени. Интересного времени.

Разработка относилась к теме объединения платформ PropTech&Fintech, где от PropTech в проект вошли арендные отношения, а от Fintech- использование в них финансовых услуг, в частности, банковские гарантии и потребительское кредитование. В проекте уже были применены еще и возможности InsurTech для страхования взаимоотношений сторон.

Таким образом, проект на самом деле объединяет три цифровые платформы, а именно PropTech&Fintech& InsurTech. С учетом того, что после завершения военных действий в Украине, вопрос возобновления собственности или приобретения новых собственных помещений по ряду причин для большинства населения страны будет сложным, то особым спросом будет пользоваться именно сегмент аренды, начиная от частных единичных сделок до массового бизнеса в виде доходных домов.

На фоне этого, хочу поделиться своими наработками в надежде, что труд даром не пропадет и кому-то они пригодятся, если не для прямого использования ( время все же уже иное), то натолкнут на более современные и более технологичные решения. Например, полностью заменят в схеме банковскую гарантию на страховые инструменты и , уменьшив количество участников процесса, сделают схему более эффективной.

Итак, в чем смысл проекта ? Назовем его условно RENTiK ( арендатор и компании).

Основной смысл заключается в том , чтобы УПОРЯДОЧИТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ АРЕНДАТОР & АРЕНДОДАТЕЛЬ , ГАРАНТИРОВАВ СТОРОНАМ ФИНАНСОВУЮ И ЮРИДИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ. Таким образом АРЕНДАТОР получает уверенность в правовом статусе АРЕНДОДАТЕЛЯ, а АРЕНДОДАТЕЛЬ получает гарантию своевременности оплаты своих и сопутствующих услуг даже в условиях неплатежеспособности Арендатора.

Владелец платформы берет на себя организацию и контроль за деятельностью сторон и выполнения ими своих обязательств.

Когда разрабатывался проект, базовая ситуация выглядела следующим образом (вероятно, что после войны она претерпит изменения):

- 1- Банки такой бизнес не оценивали как перспективный для розницы. Только как проектный. Для них бизнес в области недвижимости был интересен только в рамках ипотеки. В первую очередь это было связано с возможностью рефинансирования по программам от государства;
- 2- Страховые компании предоставляют крайне ограниченный спектр услуг, связанных с недвижимостью. Большинство ограничивается страхованием материальных активов и практически не занимается страхованием финансовых услуг или услуг по страхованию выполнения обязательств третьими сторонами;
- 3- По данным опросов, агентства недвижимости считают, что в области массовых объявлений в интернете по аренде (как и по продаже) большинство (до 70 %) объявлений являются фейковыми для «заарканивания» клиента. Из оставшихся 30 % реальные объявления от владельцев составляют не более 10–15 %. Все остальные «представители владельца» - тоже риелтера. Реально прямые объявления старательно забаниваются.
- 4- Во многих государствах, а наиболее показательно, в странах Латинской Америки, финансовые модели в системе взаимоотношений арендатор \арендодатель развиваются очень активно, что в свою очередь дает стимул для интенсивного развития финансовой и страховой сфер;
- 5- Все четче проявляется система организации арендных отношений через корпоративные юридические организации\объединения, например, через управляющие компании, или корпоративные цифровые платформы, объединяющие розничный сегмент.

Основной вывод: сегмент арендных отношений представляет реальный финансовый интерес для потенциальных участников процесса.

Мы в данной статье рассмотрим как раз второй вариант- взаимоотношения через целевую цифровую платформу. С какими организационными проблемами могут столкнуться организаторы? Посмотрим вначале на то что очевидно:

- 1- Наиболее эффективным организатором цифровой платформы выступает, как правило, финансовая компания, которая должна обладать рядом специальных лицензий, в зависимости от взятых на себя функций;
- 2- Договор аренды, как и иной договор, регулирующий взаимоотношения всех сторон процесса (или же объединяющий эти договора документ), должен быть типовым и подписываться электронным способом в удаленном режиме, что предполагает внесение самых несущественных допустимых изменений. И несмотря на то что, такой механизм достаточно распространен, чем больше участников процесса тем сложнее отработка договора и согласие сторон. Т. е. надо обеспечить предварительное согласие с офертой. Это крайне важная часть арендных взаимоотношений, как и отражение многообразности условий аренды;

3- Центральным стержнем договоров является обеспечение организатором платформы (далее ФК- финансовая компания) таких условий как организация взаимоотношений сторон (в первую очередь для арендатора- проверка правового статуса арендодателя), сопровождение условий заключенного договора, платежеспособности арендатора, контроль за своевременностью всех предусмотренных видов расчетов, обеспечение своевременности и полноты расчетов для арендодателя, обеспечение погашения задолженности со стороны арендатора, взятие на себя сопутствующих рисков и т. д;

4- В финансовых взаимоотношениях также необходимо отразить несколько различных направлений и условий, которые зависят не только от участников платформы, но и от третьих сторон и которые часто к платформе отношения не имеют, но прямо влияют на взаимоотношение арендатор \ арендодатель. Сюда относятся расчеты по коммунальным и эксплуатационным затратам. Если организатор платформы ФК является финансовым гарантом для арендодателя, то при расчетах за арендатора надо учитывать, что если он не платит аренду то будут проблемы и с коммуналками. Например, при использовании механизма банковской гарантии, включать их в Гарантию сложно- они имеют переменный характер. Не включать- гарантия будет не полной и есть риск потери части заказчиков- арендаторов. Решение может быть, например, в условиях гарантии указать возможность погашения коммунальных за счет аренды по письму арендатора. Или иное решение. Можно регулировать сроками разрыва договора на сумму коммунальных+ эксплуатационных расходов и штрафов. Урегулирование вопроса крайне важно, потому что сейчас такие дополнительные . расходы в рамках жилья составляют до 40 % и более от суммы арендной платы;

5- Вопросы страхования являются важной составляющей в обеспечении стабильных взаимоотношений между сторонами. Как минимум, присутствует условие Страхования имущества, как максимум- Страховая компания может стать гарантом финансовых отношений сторон, заменив участника банк или финансовую компанию. Но в Украине такой вариант пока маловероятен, хотя за рубежом такая версия уже используется. Решение проблемы может лежать в сфере перевода страхования финансовой ответственности с физических лиц на юридическое лицо- ФК, как более понятную и менее рискованную сторону процесса;

6-Нарушение сроков платежа должно контролироваться в платформе RentiK, иначе сроки реакции в рамках выполнения обязательств сторонами могут быть неадекватными. Поэтому рекомендуется условие оплаты максимально через платформу. Это же будет служить дополнительным стимулом для арендатора. Иначе он должен будет самостоятельно реагировать и контролировать свои обязательства , что не будет эффективным;

7-Для арендатора (особенно) и арендодателя крайне важна правовая чистота сделки. И платформа должна ему ее обеспечить. Но в рамках Украины пока это является субъективно отрицательным фактором как для арендодателя так и арендатора. Потому что если они регистрируется на платформе, то потенциально попадают под надзор налоговых органов. Но тут выбор за ними, только они могут оценить свои риски в разных вариациях отношений.

При этом, если арендодатель физическое лицо, надо отметить следующее:

- 7.1. RentiK становится для арендодателя налоговым агентом в момент выполнения условий гарантии, т. е. в момент платежа;
- 7.2. При заключении договора, как посредник, RentiK должен подать в налоговый орган отчет по сделке;
8. К платформе будет предъявляться требование проверки права собственности на объект от арендодателя. В обычной ситуации это на себя берет риелтер или нотариус при аренде более 2,11 мес;
- 8.1. Таким образом возникает вопрос необходимости комплаенса со стороны RentiK. Его можно ограничить получением информации из реестра недвижимости или через You Control путем сопоставления права собственности и объекта недвижимости. Это больше вопрос затрат чем технической сложности. Но тут надо понимать, что на сегодня далеко еще не все объекты недвижимости внесены в реестр имущественных прав;
9. Весьма вероятно, что на RentiK могут быть возложены функции финансового Мониторинга.
10. Возможно, что в качестве партнера надо привлечь нотариуса для сделок дольше 2,11 мес или отказаться от данной категории сделок как незначительной;
- 11-Взаимоотношения с риелтерами строятся на публичной оферте. Что бы риелтер использовал платформу, он должен выполнить условие отражения ее в своем объявлении и обеспечить прямой переход с него на платформу Такой лид будет автоматическим подтверждением участия риелтера в сделке.
12. Кроме платежей, в RentiK целесообразно отражать и все дальнейшие действия, связанные с договором аренды, такие как лонгация, разрыв, особенно дострочный, учет коммунальных и эксплуатационных затрат и прочее.
13. Можно часть функций платформы передать на банк, но это будет уже другая история и банку придется выстраивать это как индивидуальный бизнес, а не массовый ритейл. Банки в Украине пока не готовы к такому бизнесу как новому продукту.

Вот на таких базовых предположениях и выстраивались технологическая и финансовая модели платформы RentiK.

**Основной задачей**, которую они решали было *создание ВЕРОЯТНОСТНОЙ* модель определения параметров, обеспечивающих **ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА RENTiK** с учетом отсутствия развитого рынка аренды и статистических данных.

**Основной целью** принято: понимание и создание технологических и финансовых механизмов прибыльности модели для организатора платформы- финансовой компании.

*Дополнительными \частными\ целями ставилось решение таких задач как :*

- Определить финансовые параметры окупаемости модели по вложениям средств учредителями в привязке к периодам;
- Скоординировать технологические процессы с эффективной финансовой моделью;
- Определить объемные показатели модели по периодам;
- Определить приоритетные задачи для менеджмента, выявить контрольные параметры и сроки

На этом ПЕРВЫЙ ЭТАП осмысления проекта закончился.

Далее перейдем ко ВТОРОМУ ЭТАПУ, а именно если организатор платформы - финансовая компания, то какие задачи должны быть решены на практике и какие инструменты могут быть для этого использованы ?

## **ЭТАП 2. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ В ПРОЕКТЕ RENTiK.**

**Основным требованием к ФК является ее оптимальное состояние и готовность получать максимальную прибыль для инвестора в рамках выполнения своей основной технической задачи , а именно : УПОРЯДОЧИТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ АРЕНДАТОР & АРЕНДОДАТЕЛЬ , ГАРАНТИРОВАВ СТОРОНАМ ФИНАНСОВУЮ И ЮРИДИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ.**

Решается задача через представление сторонам процесса максимального количества полезных для них услуг в рамках возможностей как ФК отдельно так и построенного комплекса в целом.

**К основным услугам отнесем такие как :**

- пользование специализированной платформой RENTiK как в виде приобретенных модулей так и арендованных включая выбор на маркет плейсе банков, страховых компаний а также платформ по поиску недвижимости, которые заключают с ФК соответствующие соглашения ;
- юридическое сопровождение сделок;
- потребительское кредитование;
- Операции выдачи финансовых гарантий выполнения обязательств или делегирование их банкам;
- Брокерские и агентские операции для страховых компаний, банков и других небанковских или микрофинансовых организаций;
- Оказание консультационно информационных услуг, в том числе с предоставлением данных статистики и аналитики;
- Осуществление сопутствующих операций, связанных с основной деятельностью, например, доступ к клиентской базе за комиссионное вознаграждение или участие в партнерских программах.

**В основу финансовой модели заложены определенные требования к технологической схеме :**

- стороны процессов проводят все операции, связанные со сделками аренды, включая внесение их в базу, осуществление изменений, выдачу и сопровождение потребительских кредитов, информацию о предоставленных гарантиях и прочую сопутствующую информацию исключительно через программное обеспечение разработанное или согласованное как интегрируемое с комплексом RENTiK;
- кредитные модули работают в интеграции с базой данных комплекса RENTiK;
- модуль выдачи гарантий интегрирован в комплекс RENTiK может работать либо через партнерскую программу со специализированной ФК или банком. Гарантии могут выдаваться клиентом напрямую либо выдаются через механизм RENTiK в виде иного инструментария. Надо принимать во внимание что ФК для кредитования в Украине не имеют права привлекать средства физических лиц и осуществляют деятельность в основном за счет собственных средств.

- моделирование процессов и технологий предполагает создание экосистемы с максимальным количеством операций и действий, связанных с процессом аренды и получением дополнительных доходов

### **Финансовая схема модели:**

- получение прибыли от операций с гарантиями: выдача, сопровождение, штрафы, пени за просрочку;
- получение прибыли от операций с кредитами. Объем выдаваемых кредитов рассчитывается на базе определения свободных средств от операций с гарантиями.
- получение дополнительной прибыли о функционирования экосистемы
- по отношению к расходам использованы принципы разумности, достаточности своевременности.

### **Особенности создания финансовой модели**

- 1- Аналоги комплекса RENTiK для рынка жилой недвижимости в Украине на момент ее разработки отсутствовали;
- 2- Рынок гарантий со стороны финансовых компаний в Украине не был развит в связи с большой конкуренцией со стороны банков и страховых компаний. Показатели единичных действующих финансовых компаний работающих с гарантиями брать для сравнения или анализа не целесообразно в связи с отличиями в деятельности и малыми объемами.
- 3- В качестве аналогов для определения реперных показателей и тенденций развития бизнеса более принято целесообразным использовать успешные модели действующих финансовых компаний работающих на рынке потребительского кредитования с суммами не более эквивалента 1 тыс ЕВРО на одного заемщика.
- 4- Отсутствует статистика объемных показателей по сделкам аренды жилой недвижимости. Для целей модели использованы данные для проекта Закона «Об аренде» 2 я редакция от 2015 года, материалы пояснительной записки с адаптацией к рынку аренды 2021 года, а также материалы публикаций и выступлений экспертов данного рынка, исключительно как проверочные данные
- 5- Для расчета размера активов использован исключительно для определения контрольных показателей по группам расходов на основании деятельности ФК аналогов

### **Принцип построения модели**

- 1- Финансовая модель построена на требованиях к финансовым компаниям со стороны КЦБФР и НБУ;
- 2- Минимальное использование ресурсов учредителей;
- 3 Максимальное использование всех возможностей технологической и операционной схем в деятельности компании для получения дополнительных доходов и привлечения клиентов через создание клиентской экосистемы ( в т.ч брокерская агентская деятельность, создание маркет плейса, системы генерации лидов, партнерская деятельность и пр.)
4. В целях хеджирования завышения результатов, в расчетах использованы тарифы, ставки, сроки и другие статистические показатели ниже средней отметки, что позволяет предполагать достаточный резерв устойчивости компании в случае изменения условий рынка деятельности ФК;
5. Для учета влияния среды (налоговой, политической, клиентской, конкурентной и пр.)

в модели использованы коэффициенты корреляции базовых показателей по периодам, которые различных репутационных организаций и экспертных заключений.

Для целей моделирования использовались различные аналитические базовые показатели, пр... на конечные результаты и которые коррелировались в процессе моделирования.

В качестве таких показателей были приняты:

- Расчетное количество сделок ( как максимальный вероятностный показатель);
- Средняя расчетная площадь арендованного помещения;
- Средняя расчетная стоимость аренды;
- расчетный средний срок аренды ;
- Количество потенциально лонгируемых договоров без изменений;
- Количество возобновляемых гарантий;
- Средняя потребностей арендаторов в кредитовании ( расчетное число выдаваемых кредитов и средний срок погашения);
- Количество страховых случаев при страховании имущества;
- Количество страховых случаев для страхования ответственности.
- Средняя сумма страхования;
- показатели для оценки продажи услуг RA агентствам недвижимости.

*В модели предполагается вложение всех свободных ресурсов в кредиты. Учитывается риск непредвиденных колебаний для покрытия которого предполагаются краткосрочные займы эквивалентом до 50 тыс Евро (срок до года)*

В связи со слабой статистической составляющей, в модели применен инструмент показателей конверсии ( относительный, квартальный, граничный), который позволяет менять модель в рамках допущений. Например, применены квартальный коэффициент конверсии для сделок аренды, квартальный коэффициент конверсии для выданных гарантий, квартальный коэффициент конверсии для выданных кредитов и другие.

В последнем варианте предлагалось комплекс создать из трех основных частей и двух дополнительных блоков, а именно

- 1- Центральный стержневой блок-сегмент создания и обработки базы данных, который основан на создании арендных отношений, как первичного условия технологического процесса;
- 2- Блок-сегмент потребительского кредитования;
- 3- Блок-сегмент гарантирования выполнения обязательств;
- 4- Дополнительный блок страховых услуг;
- 5- Дополнительный блок для платежей RENTiK\_PAУ.

Блок-сегмент гарантирования выполнения обязательств, дополнительный блок страховых услуг и дополнительный блок для платежей RENTiK\_PAУ предполагается формировать через партнерские программы, например через специализированные ФК или банки, как требующие создания самостоятельных и достаточно дорогостоящих продуктов. Но они обязательно должны быть интегрированы с базой RENTiK и 100 % контролироваться последней. А вот модули связанные с созданием и юридическим оформлением арендных отношений, их сопровождением , так же потребительским кредитованием, рекомендуется оставить под непосредственным управлением со стороны организатора платформы, а именно ФК, контролирующей RENTiK.

Внизу предлагается вниманию укрупненная блок-схема технологического процесса построения и сопровождения арендных отношений без детализации вариантов кредитования, выдачи и контроля гарантий, наступления страховых случаев. На схеме можно увидеть примечания к роли RENTiK, или точнее определена необходимая реакция ФК к этапам процесса и процедурам. Схема 1 имеет отношение к первичному этапу создания арендных отношений.

СХЕМА 1.

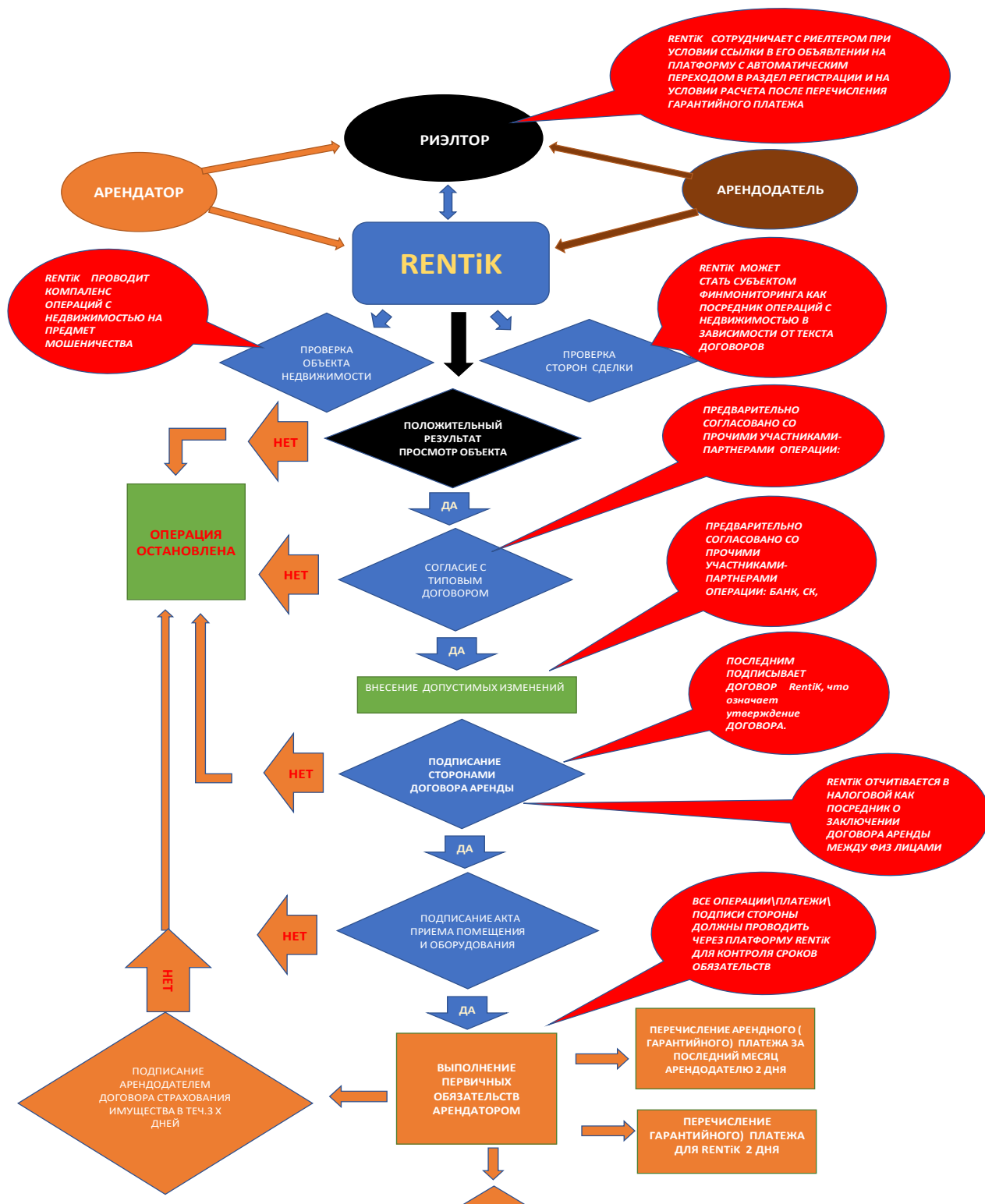




СХЕМА 2 является продолжением СХЕМЫ 1 в контексте уже созданных юридических условий, которые удовлетворяют все стороны процесса. СХЕМА 2 показывает процесс выполнения\невыполнения обязательств сторон как юридических так и финансовых. В условиях укрупнения Схема 2 не делит ресурсы арендатора на собственные и заемные и не учитывает влияние привлечения арендатором средств на базе потребительского кредитования.

СХЕМА 2.



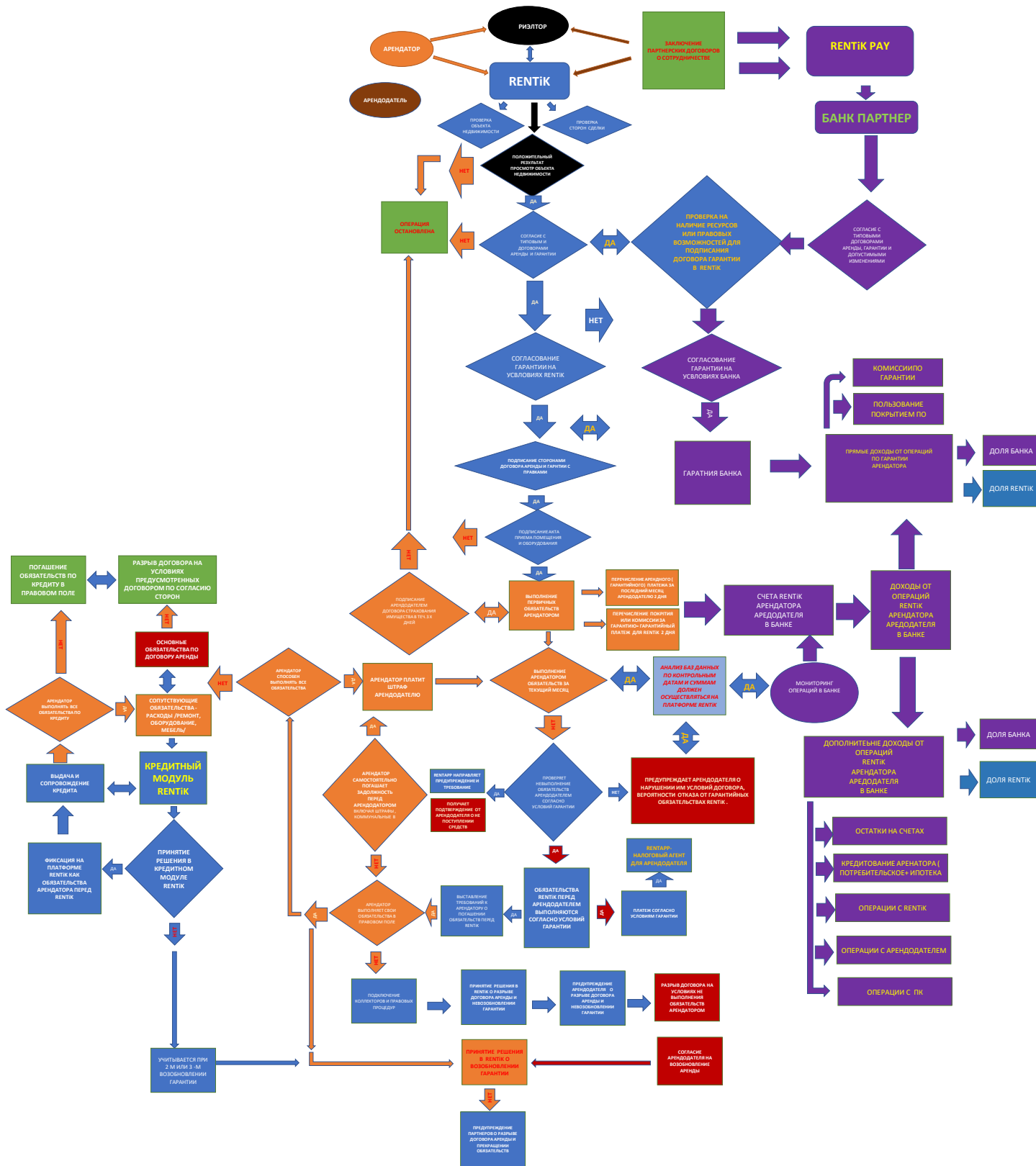
Детальная технологическая схема включает взаимоотношения и их очередность между сторонами, модулями и блоками и построена на условиях «да/нет». Именно опираясь на данные условия делаются дальнейшие допущения в финансовой модели.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СХЕМА ПРОВЕДЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАТФОРМЫ RENTİK

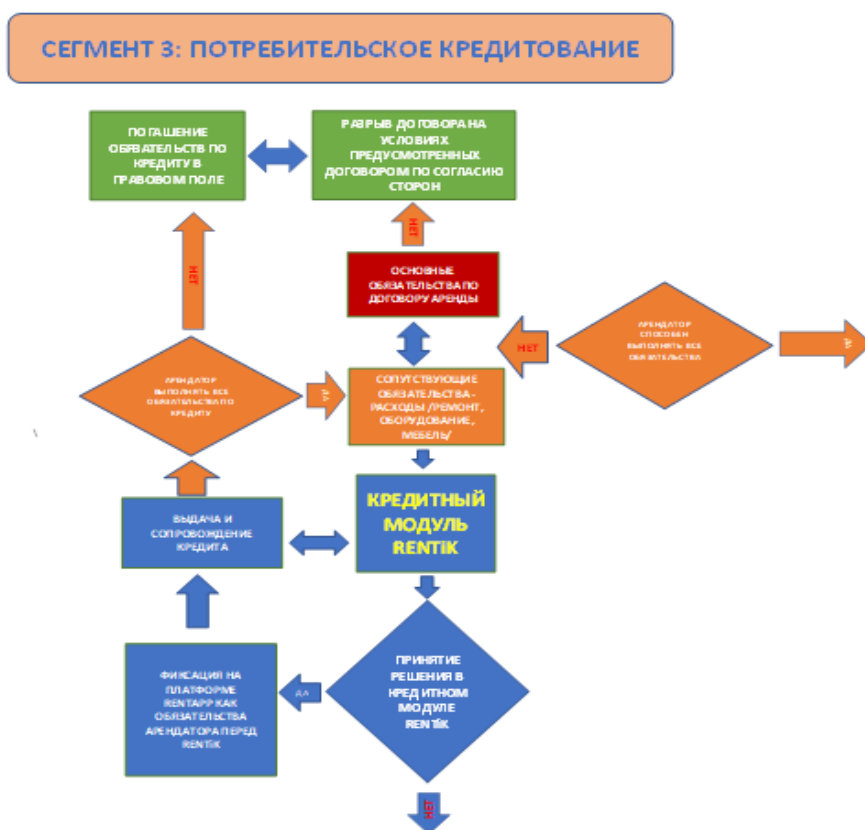
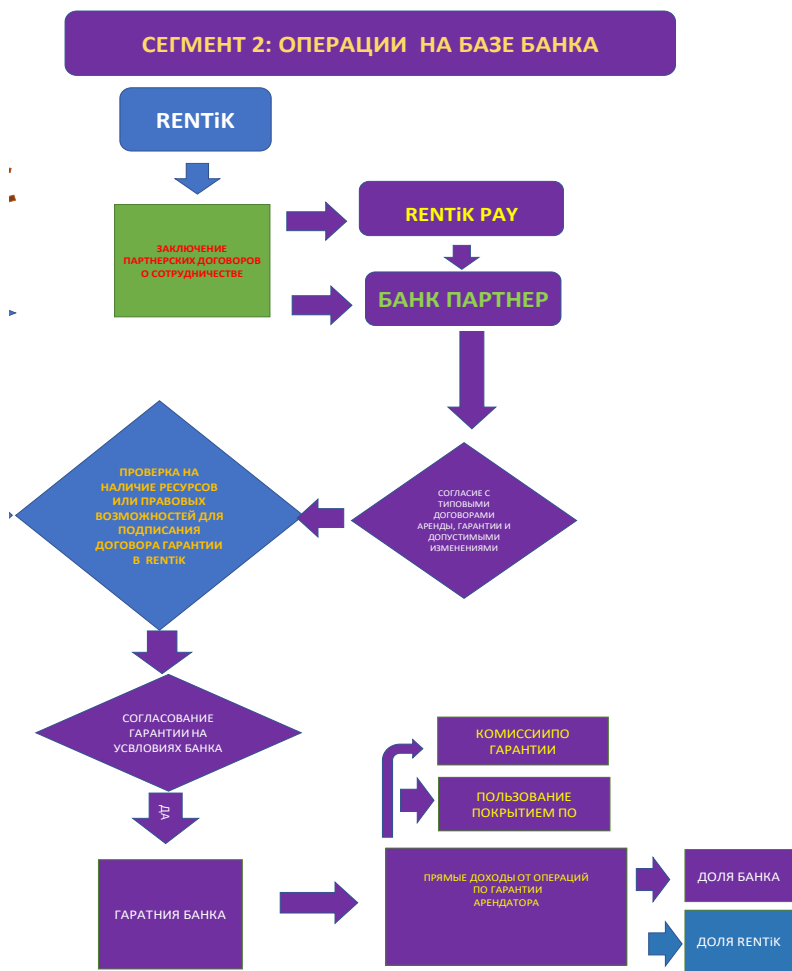
СЕГМЕНТ 3: ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

СЕГМЕНТ 1: ОПЕРАЦИИ НА ПЛАТФОРМЕ RENTİK

СЕГМЕНТ 2: ОПЕРАЦИИ НА БАЗЕ БАНКА



В качестве примера посмотрим на два блока -сегмента : выдача гарантий выполнения обязательств через банк и потребительское кредитование арендатора через ФК.



В итоге выполнения условий, заложенных в схему, можно получить достаточно прибыльную и потенциально привлекательную модель на базе существующих практик.

В наших предварительных расчетах итоговая картина выглядела следующим образом:



Сочетание PropTech&Fintech& InsurTech предполагает долгосрочное совершенствование технологических процессов и, соответственно, обеспечивает длительный период существования проекта чего так сильно не хватает каждой составляющей комплекса в отдельности.

В данной статье смысл проекта описан достаточно общими чертами, но как видно из блок-схем, сам проект, функции, ответственность и обязательства сторон проработаны достаточно детально. Иначе говорить о финансовой достоверности расчетов было бы бессмысленно. И понятно же, что подробные расчеты существуют, но их конечно уже надо адаптировать к конкретному периоду и условиям. Это- отдельный разговор, за рамками вышенаписанного.

Всем удачи.