

PROPTECH ПРОЕКТ RENTiK SOCIAL
ДЛЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ АРЕНДЫ И
РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИЛЬЕМ.

Киев

2024 г.

Версия 2. 2024 г.

Идея создания PropTech проекта RENTiK Social разработана на базе модели RENTiK (версия -1, 2022 г.) как КОМПЛЕКС самостоятельных и технологически взаимосвязанных платформ таких как PropTech&Fintech&InsurTech &Social с учетом реалий и проблем 2022–2024 гг.

В Украине решение проблемы жилья для социально нуждающихся граждан даже в военное время решается либо через приобретение на льготных условиях либо через программы предоставления временного и, обычно, малокомфортного, жилья. Такая категория граждан значительно расширилась за счет временно перемещенных из оккупированных и опасных для жизни территорий. Проблема реально стоит очень остро. Нельзя сказать, что государство не обращает на нее внимание. Последним подтверждением понимания проблемы стала разработка законопроекта об основных принципах жилищной политики, в котором нашлось место и вопросам аренды. В законопроекте задекларирован принцип доступной, то есть социальной аренды, который базируется на том, что арендодателем выступают общины. Общество, на балансе которого будет соответствующий жилищный фонд, будет предоставлять его в аренду, платежи от которого будут направляться в местные бюджеты - револьверные фонды, в которых они будут накапливаться для целевого использования. Это может быть либо улучшение жилищного фонда, который уже есть на балансе, либо для новых жилых объектов, которые будут использоваться с такой же целью.

С учетом, что такой механизм это- достаточно новое для Украины явление, а сам законопроект имеет исключительно рамочное понимание, можно утверждать, что его внедрение займет слишком длительный период для реального и своевременного решения такой критической сегодня проблемы, как обеспечение жильем. Кроме того, в проекте уделено слишком мало внимания бизнес составляющей идеи, без которой мотивация для ее реализации будет слишком слабой чтобы получить осязаемый результат.

В то же время, законодательное (несмотря на все недостатки), технологическое и техническое поле отрасли недвижимости уже сегодня обладает достаточным инструментарием, что бы эта проблема решалась уже в ближайшее время.

Именно такие возможности и закладывались в основу проекта **RENTiK Social**, который отнюдь не противоречит принципам и положениям вышеупомянутого законопроекта.

Целью проект RENTiK Social обозначено решение минимум 2-х задач:

- 1- задачи максимального и срочного обеспечения жильем социально нуждающихся в жилье представителей населения Украины дополнительно к программам ипотеки, восстановления и приобретения жилья;**
- 2- поддержка представителей бизнеса, занятых в сфере недвижимости.**

Первоначальное создание подобного продукта ориентировалось на условия стабильного мирного времени и преследовала исключительно коммерческие цели. До войны этого было достаточно. Сегодня данный проект акцентируется больше на социальных проблемах, но при этом не потерял и коммерческий смысл.

Довоенный подход к модели строился на ряде стандартных ситуаций:

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 уменьшит риски сторонам при аренде помещений на примере платформы RENTiK. Эффект от объединения возможностей PropTech+Fintech+Insurtech=прибыль

Когда проект вступал в первоначальную стадию разработки в 2021–2022 гг., были определены основные условия для базовой модели. Есть смысл назвать те, которые сохранили свою актуальность и в 2024 году. Хотя, очевидно, что появились и другие влияющие факторы, например те, что касаются социальных проблем. Т. е. мы должны учесть:

- 1- Банки такой бизнес не оценивали как перспективный для розницы. 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 риелтора. Реально прямые объявления старательно забаниваются;

- 4- Во многих государствах особенно 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.

Сегодня для Украины подобная платформа имеет значительно более широкий смысл и острую целесообразность, поэтому к новым дополнительным условиям можно отнести:

1-Огромное количество разрушений от военных действий.

В третьей «Быстрой оценке нанесенного ущерба и потребностей на восстановление" (RDNA3) Мировой Банк совместно с Еврокомиссией, ООН и правительством Украины увеличили оценку потребностей Украины на послевоенного восстановления. Теперь она составляет \$486 млрд. Расчетная сумма для неотложных нужд Украины составляет до 15 млрд и только треть этой суммы уже обеспечена финансированием со стороны международных партнеров или государственного бюджета.

2- Социальная необходимость с учетом огромного количества внутренних мигрантов.

Правительство пытается решить задачу с использованием ипотечных программ, аналогичных 5-7-9 Доступные кредиты. Однако, данная программа является ограниченной по возможностям и рискованной по характеру заемщиков. Поэтому она неспособна справиться с потенциальным спросом, особенно если возникнет внешний поток возвращенцев в связи с усилением мобилизационных процедур.

3-Реализация социальной программы аренды помещений имеет огромный коммерческий потенциал по следующим причинам:

- незаполненный жилой фонд в новостройках и необходимость создания инвестиционных потоков для застройщиков;
- сокращение потока потенциальных заемщиков на кредитование крупных сумм, достаточных для ипотеки;
- финансирование обязательств для аренды помещений имеет значительно более розничный характер поэтому требования к заемщикам будут носить значительно менее рискованный характер из-за большей диверсификации;

- финансирование аренды значительно более диверсифицировано по срокам и погашениям чем ипотека, что дает возможность уменьшить пиковые нагрузки;
- формы финансирования могут иметь достаточное разнообразие от прямого кредитования до различных форм гарантирования платежей, в том числе и обеспеченных залогом;
- финансирование аренды тесно связано с сопутствующими услугами, такими как финансирование ремонтных работ, потребительское кредитование под покупку оборудования и бытовых приборов и т. п.
- вариант социальной финансовой поддержки операций аренды может быть поддержана Государственной Украинской финансовой жилищной компанией . Это позволяет получать не только прямое финансирование но и создать в перспективе продукт рефинансирования;
- процедура позволяет вовлекать в процесс различные виды структур, как банковских так и не банковских, разрабатывая и предлагая клиентам различные, удобные для них виды финансирования.
- существуют работающие продукты аналоги, позволяющие автоматизировать процессы, организовать необходимый уровень контроля и оценки рисков;
- правильная организация процесса может позволить существенно активизировать сегмент доходных домов в индустрии недвижимости.

4- Решение социальных проблем через проекты аренды жилья не является чем-то уникальным и уже апробированы в различных странах. Как пример-Датское социальное жилье, которое называется *almment boligbyggeri*. Их собственниками являются саморегулируемые некоммерческие организации. Они же ими и управляют. Квартиры в таких домах сдаются в аренду за низкую и стабильную плату. Система поддерживается в сотрудничестве с муниципалитетами и доступна всем гражданам через открытую регистрацию в списках ожидания. Они также отвечают за оценку потребностей в новом строительстве, что делает некоммерческое жилье частью местного развития. Доход от аренды жилья используется для совместного содержания дома и реинвестируется в новое строительство.

В Дании около миллиона человек (шестая часть населения) живет в социальных квартирах в более чем в 500 000 домов, расположенных по всей стране. Такая модель работает в Дании уже больше 100 лет

Более того, именно в Дании создан фонд "Украинское жилье для всех", который занимается разработкой жилищной концепции и создания доступного арендного жилья в Украине по датской модели. Фонд организован Датской Ассоциацией «Украинские дома для датской некоммерческой модели». Ассоциация была основана по инициативе ряда датских субъектов, которые имеют опыт работы в секторе социального жилья в Дании. Подробно о фонде можно прочитать а их сайте [Украинские дома для всех \(ukrainianhomesforall.dk\)](http://ukrainianhomesforall.dk) Фонд планирует реализовать три пилотных проекта в городах, пострадавших от российского вторжения. Цель проекта, как вклад Дании, заключается в запуске процесса создания в Украине устойчивого, доступного, простого в обслуживании и энергоэффективного жилья.

Концепция жилья будет разработана в сотрудничестве с украинскими беженцами и специалистами (в Дании) для удовлетворения местных потребностей, традиций и культуры.

Рассматриваемый ниже проект RENTiK относится к теме совместного сосуществования платформ PropTech&Fintech, где от Proptech в проект вошли технологическая организация арендных отношений, а от Fintech- использование в них финансовых услуг, в частности, банковские гарантии и потребительское кредитование как коммерческих, так и государственных структур. Подобная синергия уже используется на рынке ипотеки и поэтому вполне может быть надежной основой для присоединения далее к проекту Страховых компаний, брокерских компаний различного типа, риелтеров, социальных проектов и других, имеющих отношение к сфере недвижимости организаций. Например, применение возможностей InsurTech может стать надежным инструментом для снижения рисков сторон сделки. В ряде случаев страхование сделок может заменить финансовые гарантии. Таким образом, проект логично преобразуется в объединение минимум трех цифровых платформ, а именно PropTech&Fintech& InsurTech, которые на сегодня уже функционируют как самостоятельные разработки. Далее могут быть интегрированы и другие разработки из других сфер. Тема их объединения становится особенно актуальной, потому вопрос возобновления собственности или приобретения новых собственных помещений по ряду причин для большинства населения страны будет сложным, как во время так и после завершения военных действий в Украине. И именно сегмент аренды будет пользоваться особым спросом, начиная от частных единичных сделок до массового бизнеса в виде доходных домов.

В данном материале предлагаются основные принципы организации процесса.

Итак, в чем смысл проекта? Назовем его условно RENTiK(o) (АРЕНДА И ВСЕ, ВСЕ ВСЕ).

Основной смысл заключается в том, чтобы **УПОРЯДОЧИТЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ АРЕНДАТОР & АРЕНДОДАТЕЛЬ&ФИНАНСОВОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ & СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ&ГОСУДАРСТВО, ГАРАНТИРОВАВ СТОРОНАМ ФИНАНСОВУЮ И ЮРИДИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ.** Таким образом

1-В ОТНОШЕНИЯХ АРЕНДОДАТЕЛЬ и АРЕНДАТОР

- АРЕНДОДАТЕЛЬ и АРЕНДАТОР получают уверенность в правовом и финансовом статусе СТОРОН. Также АРЕНДОДАТЕЛЬ получает гарантию своевременности оплаты своих и сопутствующих услуг даже в условиях наступления неплатежеспособности АРЕНДАТОРА.
- 2- В ОТНОШЕНИЯХ АРЕНДОДАТЕЛЬ И ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ+СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ- стабильное ведение бизнеса
- 3- В ОТНОШЕНИЯХ АРЕНДАТОР И ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ+ГОСУДАРСТВО-гарантированное обеспечение жильем и сопутствующими услугами.

Рассмотрим более внимательно социальный аспект.

Какие очевидные цели могут быть достигнуты в рамках RENTiK-social как сегодня так и на перспективу?

1- Снять нагрузку с социальной программы по обеспечению потенциального владельца жильем путем приобретения (ипотека, соц. программы т.п.);

2- Создать программу социальной поддержки населения СТОРОНЫ 1 нуждающегося в обеспечении жильем на период до восстановления разрушенных объектов или возврата на места предыдущего проживания;

3- Создать программу государственной поддержки бизнес СТОРОНЫ 2 (застройщика и арендодателя) путем гарантирования процесса аренды свободного жилья на постоянной основе (доходные объекты) или временно до возобновления их статуса объектов до инвестиционного путем обеспечения прогнозируемыми денежными потоками с вытекающими налоговыми преимуществами для государства;

4- Увеличить количество решенных задач и снизить затраты государства на обеспечение жильем на одного субъекта из среды нуждающихся слоев населения Украины .

Для достижения ЦЕЛЕЙ необходимо существование соответствующих им ПРЕДПОСЫЛОК. Какие же реально предосылки уже существуют для решения социальных вопросов в рамках СОЗДАНИЯ ПРОГРАММЫ RENTiK-social? Мы можем к ним отнести следующие:

1- Ограниченность социальных программ для обеспечения жильем нуждающихся слоев населения как по количественному охвату, так и по суммам на один объект или субъект;

2- Пункт 1 й влечет слабую заинтересованность бизнес-сторон для участия в процессе. Сегодня заинтересованность имеет более имиджевую составляющую чем бизнесовую.

3- Для подавляющего числа представителей Стороны 1 достаточно обеспечения жильем на временной основе на условиях аренды;

4- Наличие большое объема инвестиционной недвижимости в высоком состоянии готовности и в стадии простоя (убытки от отсутствия денежных потоков на содержание объектов и дальнейшее инвестирование в новые).

5- Процессы и технологии аренды предполагают значительно более широкие возможности и инструменты диверсификации рисков чем процессы ипотеки.

6- Увеличение количества социально зависимых субъектов -арендаторов с одновременным уменьшением расходов государства на одного субъекта с увеличением объемов обеспечения жильем;

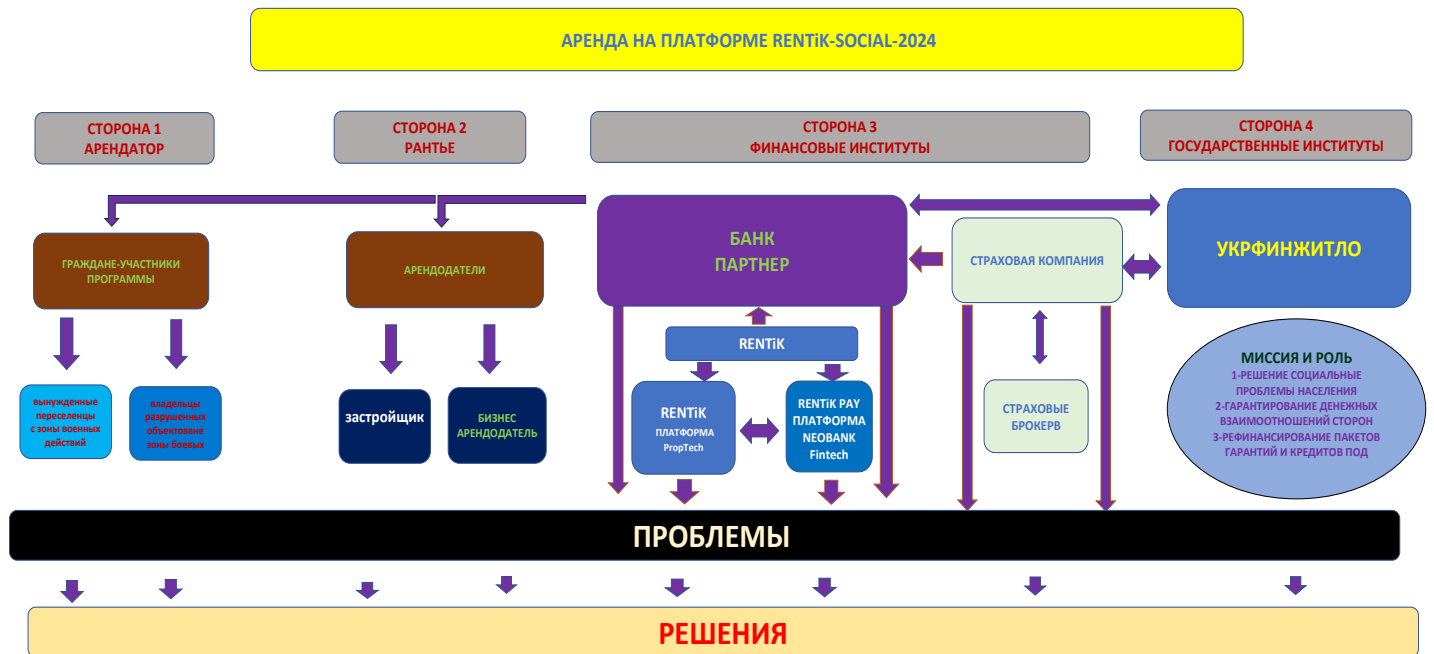
7- Возможность вовлечения в процесс новых инструментов гарантирования денежных потоков через страхование финансовых рисков Стороны 2 (застройщика или арендодателя).

8- Возможность привлечения дополнительных сопутствующих услуг, клиентов, связанных с недвижимостью: риелтора, Proptech и Fintech-платформы, управляющие

компания, строительно-ремонтные работы, потребительское кредитование и т. п. с возможностью замещения доходности от социальной программы.

9- Наличие аналогичных зарубежных социальных программ и возможность использования их опыта на практике в Украине.

В первом приближении схема взаимоотношений между участниками выглядит так:



Из схемы вытекает несколько возможных вариантов построения взаимоотношений между Сторонами процесса:

- 1-СТОРОНЫ АРЕНДЫ+ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ+БАНК+СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ;
- 2-СТОРОНЫ АРЕНДЫ+ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ+БАНК+СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ+ УКРФИНЖИТЛО
- 2-СТОРОНЫ АРЕНДЫ +БАНК+СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
- 3- СТОРОНЫ АРЕНДЫ +БАНК+УКРФИНЖИТЛО

У каждой из Сторон уже есть свои стандартные, по факту реализуемые функции, но также у них может возникнуть в ходе совершенствования схемы совсем новый функционал.

В традиционных схемах оказания такой услуги как аренда недвижимости большую часть затрат берут на себя такие стандартные и обязательные функции как маркетинг, реклама и поиск сторон сделки. Для последнего функционала, как правило, привлекается еще одна Сторона, еще один посредник, -Риелтор. Ключевым инструментом повышения эффективности платформ PropTech как раз и является исключение данного посредника как одной из наиболее дорогостоящих звеньев процесса. Попутно повышается прозрачность схем. Однако, в рамках социальных программ, в данном посреднике необходимость отсутствует принципиально, так как Стороны процедуры участвуют в программе через действующие реестры и программы.

Рекомендуется, что, если коммерческая Сторона хочет еще более повысить эффективность аренды за счет дополнительных инструментов или заполнить свободный кластер помещений клиентами вне утвержденных программ, она должна иметь право заключать соответствующие соглашения с риелторами. Вопрос сопровождения таких клиентов с помощью Proptech-платформы RENTiK с владельцем и управителем данной платформы в рамках реализованного функционала. Однако, в таком случае эта часть портфеля аренды, вероятнее всего не будет подлежать рефинансированию.

Рассмотрим более полную схему функционирования *RENTiK* – проекта с участием финансовых компаний, т. е. берем максимальное количество Сторон с разделением функций по сферам специфики деятельности. Мы имеем в виду, что возможен и более сокращенный вариант по участникам. Например, создание чисто коммерческого проекта на базе Банка без участия государства (Укрфинжитло), если категории Сторон 1 и 2 не соответствуют требованиям участникам социального проекта. Такой коммерческий проект может сосуществовать параллельно социальному проекту.

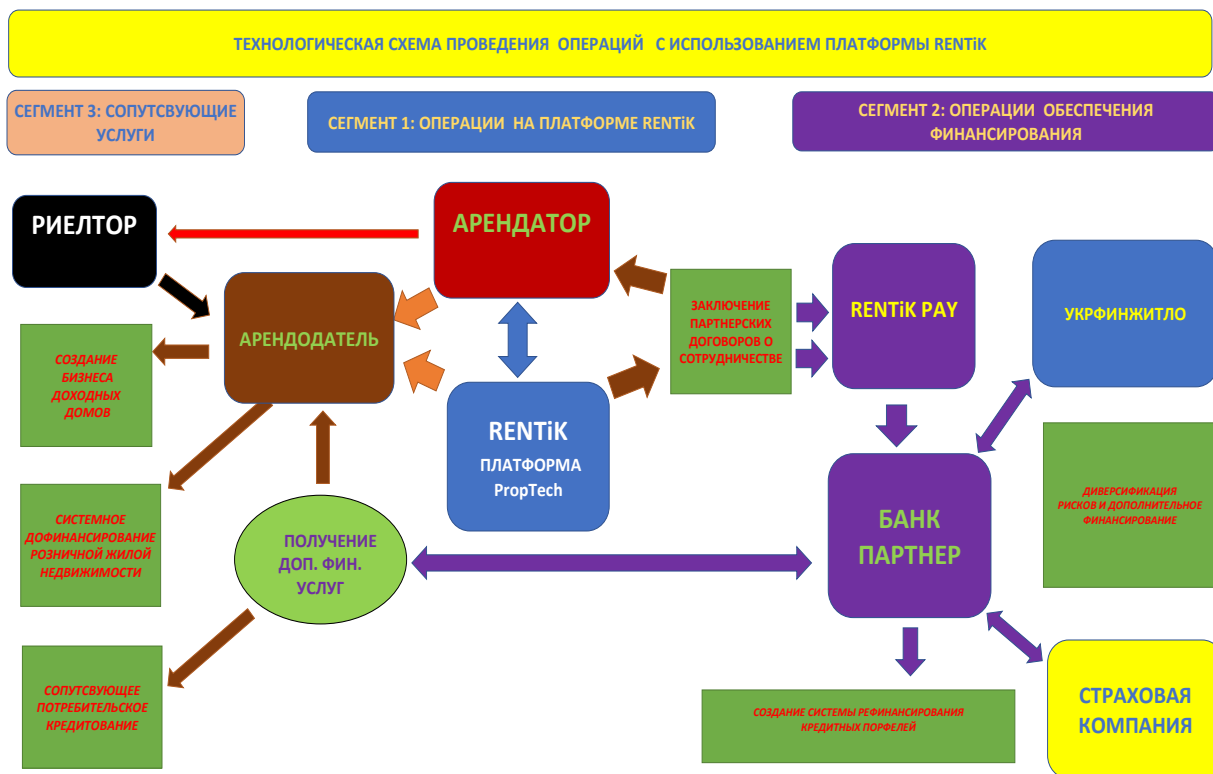
Брать ли банку на себя функции технологических и финансовых компаний или нет, решается на уровне расчетной модели эффективности Банка.

Имеет смысл рассмотреть более детализированный и диверсифицированный по функционалу вариант, когда Владелец платформы (вполне возможно, он же финансовая компания) берет на себя организацию и контроль за деятельностью Сторон и выполнения ими своих обязательств. Банк несет функцию финансирования проекта и гаранта для сторон проекта.

Стороной финансирования может выступить и другая финансовая компания.

Конфигурация взаимоотношений в большой степени зависит от совместимости функций на законодательном уровне.

Приведем пример как строятся взаимоотношения СТОРОН через целевую цифровую платформу с участием финансовой компании, как наиболее полный вариант с точки зрения участников-Сторон. В данной схеме предполагается двухуровневая конфигурация. ФК сопровождает отношения с Арендатором, Арендодателем, Банком, возможно, Страховой компанией, Риелтором. Банк берет на себя отношения со сторонними государственными финансовыми компаниями, негосударственными Фондами финансирования, возможно, Страховой компаний, предпринимателями с сопутствующими услугами в сфере недвижимости.



С какими организационными проблемами могут столкнуться участники проекта? Попробуем спрогнозировать:

- 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 незначительных 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 подобная функция 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 рекомендуется контролировать в платформе RentiK, иначе сроки реакции в рамках выполнения обязательств сторонами могут быть неадекватными. Поэтому рекомендуется условие оплаты выполнять 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.

Есть еще ряд сопутствующих нюансов, которые должны учитываться. Например, если арендодатель- физическое лицо, надо отметить следующее:

7.1. RentiK Fintech 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 управляющей платформы передать на банк (если только банк уже не взял на себя все функции), 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.

Вышеприведенные базовые предположения легли в основу технологической и финансовой вероятностных моделей платформы RentiK.

Основной стратегической задачей вероятностных моделей принято определение параметров, обеспечивающих ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА RENTiK с учетом фактического состояния рынка аренды, недостаточности статистических данных и неопределенностей военного времени.

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

Дополнительными \частными\ целями ставится 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 можно считать законченным.

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 маркетплейсе 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 от 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 определялись на базе данных рыночных исследований различных репутационных организаций и экспертных заключений.

Для целей моделирования использовались различные аналитические базовые показатели, прямо или косвенно влияющие 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.

Более подробные блок схемы процессов были рассмотрены в предыдущей статье, а ознакомиться с ней можно на странице сайта компании «Эксперт-Бюро «ДАТУМ» [Модель RENTiK ДЛЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ АРЕНДЫ - Эксперт Бюро ДАТУМ \(datum.kiev.ua\)](http://datum.kiev.ua). Там же можно ознакомиться с большим количеством материалов, посвященных достижениям и проектам с области PROPTECH за последние 3 года, в том числе посвященных арендным отношениям.

В завершение, хотел бы отметить, что проект имеет-таки коммерческую составляющую. Например, для финансовой компании картина окупаемости в предварительных расчетах 2022 года выглядела следующим образом:



Так же очевидно, что 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.

Всем удачи.

2021–2024, Киев