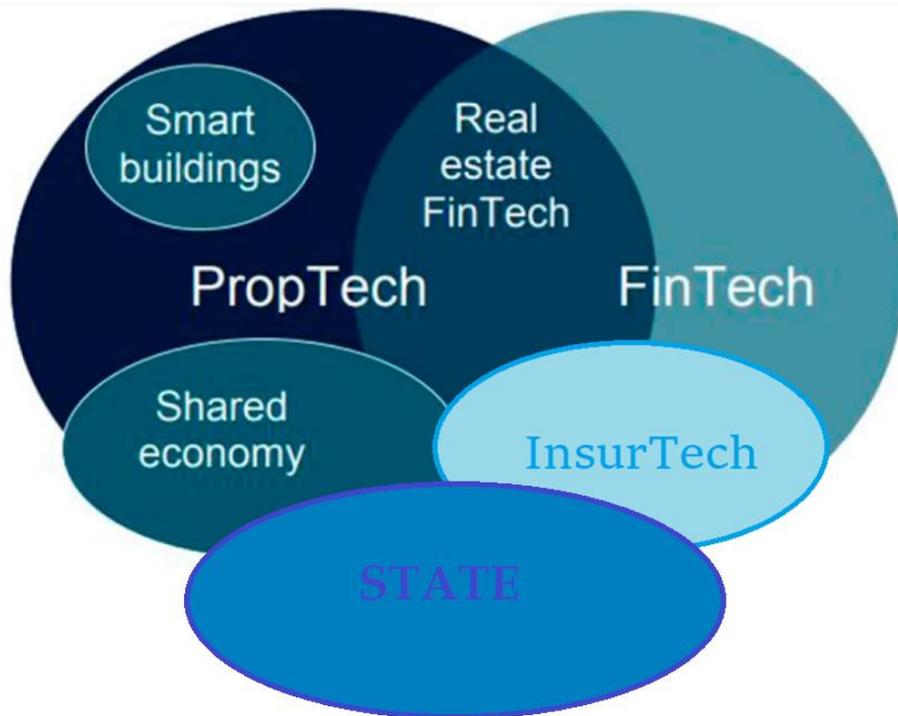


БИЗНЕС МОДЕЛИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ АРЕНДЕ НЕДВИЖИМОСТИ. КАК ИХ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРИ СОЦИАЛЬНОЙ АРЕНДЕ.

С каждым днем войны вопрос аренды жилья для Украины становится все более актуальным. Давайте посмотрим на него не только с точки зрения квадратных метров, но и позиции спроса и финансов. Как для потенциальных арендаторов так и арендодателей. В рамках обсуждения ситуации я бы не стал ограничивать решение только участием государства, более значительным потенциалом обладают коммерческие собственники. Базовым посылом в военное время (и какое то послевоенное тоже) является то , что нуждающиеся в жилье люди в подавляющем большинстве уже не имеют возможности решить свои проблемы самостоятельно. Они требуют поддержки государства. Как правило, в данном случае речь идет о жилье эконоом класса. И такое решение понятно, потому как акцент ставится на количественный фактор. Но не стоит забывать, что, во первых не все уже готовы жить с минимальным уровнем комфорта, во вторых, у людей есть возможность просто покинуть территорию Украины, и что еще хуже для будущего Украины, не захотят вернуться назад если их будут тут ждать низкокомфортные условия. Максимум, речь может идти о временном проживании. Год, два, до трех лет максимум. Именно в такой ситуации аренда становится реальным решением как количественным так качественным. Почему? Хотя бы потому, что уже существует готовый жилой фонд, построенный застройщиками, но не проданный из за военных действий. Он простаивает и позволит решить задача достаточно оперативно. Денежные потоки при аренде требуют меньшего финансового рычага и имеют значительно более высокий уровень оборачиваемости. Вариативность уровня жилья при тех же финансовых возможностях значительно выше чем при покупке. Кроме того, значительная доля нуждающихся в жилье и не предполагают для себя покупку как необходимую опцию, потому как все же надеются на возврат в собственное жилье и регионы. Но временное жилье им необходимо.

И тут надо отметить, что аренда как бизнес и как процесс, требует наличия эффективного инструмента администрирования, контроля, постоянного сопровождения недвижимости. Сегодня это- не проблема. Существует значительное число действующих авоматизированных комплексов или платформ. Другой вопрос, что для построения рабочего инструмента для арендных отношений в Украине в рамках решения глобальной социальной задачи, участия в них государства как гаранта, необходимо что бы такие платформы учитывали социальные аспекты. Но и это не проблема. Платформы, учитывающие такие схемы, тоже уже существуют. Их можно брать для прямого использования, а можно разработать свои конструкции, аналогичные. Т. е. создать с нуля или адаптировать необходимый механизм сегодня не сложно. Более подробно о платформах аналогов можно прочитать ниже по тексту.

Очень важный момент. Финансы. Речь должна идти не только об управлении недвижимостью. Речь идет и о финансировании процессов и о различных типах гарантий надежности процесса. В перечень участников арендных отношений должны включаться небанки, банки, страховые компании, расширив таким образом как инструментарий так, гибкость механизмов построения и сопровождения арендных отношений. Схематически их участие можно изобразить следующим образом:



Вместе с владельцами недвижимости, включая застройщиков, они могут уже сейчас выстраивать свои бизнес модели с учетом новой реальности и нового бизнес направления.

Попробуем обосновать. По состоянию на лето 2024 года в Украине решение проблемы жилья для социально нуждающихся граждан в военное время таки реализуется. Но инструментарий, используемый для этого, базируется либо на вариантах приобретения на льготных условиях, либо через программы предоставления временного и, обычно, малокомфортного, жилья.

Согласно данным Министерства Экономки Украины по состоянию на 29 июля 2024 года с начала 2024 года по программе доступных кредитов e-Оселя выдано 5 408 кредитов на сумму 9,2 млрд грн. Всего за все время действия программы более 11,7 тысячи украинских семей смогли приобрести новое жилье, получив кредиты на сумму более 18,6 млрд грн. Это с учетом и под 3%, и под 5%, и под 7%. При этом если брать по категориям с начала года кредиты получили: военнослужащие и силовики — 2791,

педагоги — 405, медики — 401, ветераны под 7%—167, Ученые — 118. Это, выдано всего кредитов подразумевая что для семьи, а не одиночек.

В то же время категории нуждающихся в жилье граждан стремительно расширяется за счет продолжающихся интенсивных потоков, временно перемещенных из оккупированных и опасных для жизни территорий. А они с начала года имеют по «Доступному жилью» такие показатели: ВПЛ под 7%—154 и пусть даже, в составе категории «Другие граждане» под 7 %—всего 1372 семей.

С начала года 3927 кредитов выдали на приобретение жилья на вторичном рынке, А, вот на жилье в рамках первичной продажи кредиты получили всего 1481 семей, из которых 309 — на стадии строительства. Также по данной программе украинцы приобрели 267 частных домов.

Можно сделать промежуточный вывод, что темпы удовлетворения спроса явно и критично отстают от темпов роста такого спроса на жилье

Проблема становится все острее, а возможности решения ее исключительно через разные виды ипотеки, общежития и поселения ВПО уже исчерпываются. Параллельно снижаются финансовые источники кредитования на приобретение жилья. Видимо, поэтому в законопроекте об основных принципах жилищной политики нашлось место и вопросам аренды. Однако у законопроекта есть большой минус: в нем нет стимулов участия бизнеса в предложенной схеме. И это несмотря на то, что мы являемся свидетелями продолжающегося строительства квадратных метров жилья без последующего из заполнения жителями. Т. е. по сути дела застройщики находятся в процессе закрепления за собой перспективных участков земли и застраивают их в надежде на светлое будущее. Могут ли они быть заинтересованы во временном заполнении этих квадратов на условиях аренды? Даже если доходность меньше, чем от потенциальных инвесторов? Как минимум до стабилизации рынка недвижимости...

Да, на определенных условиях, которые позволили бы им гарантировать свои права и получать денежные потоки, как минимум на содержание такой недвижимости.

Например, законопроекте задекларирован принцип доступной, то есть социальной аренды, который базируется на том, что арендодателем (и только) 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.

Но такое же право арендодателя можно предоставить застройщикам или девелоперами, расширив таким образом, выбор для арендаторов, которые имеют разный уровень требований и возможностей. И даже в этой схеме может участвовать община, как субарендодатель. Как второй минус, в законопроекте используются минимальные варианты схем аренды, без учета современных возможностей цифровых технологий,

которые упрощают взаимоотношения сторон и сам процесс управления недвижимостью и которые уже имеют практическое применение в данной коммуникативной среде. Привлечение в схемы аренды финансовых институтов таких как банки, небанки и страховые компании вполне может быть стимулом для мотивации всех участников рынка недвижимости. Их участие в законопроекте не отрицается, но и не определяется. Как бы оставлено на потом.

Кроме того, даже существующее законодательное (несмотря на все недостатки), технологическое и техническое поля в отрасли недвижимости и возможности финансовых учреждений уже сегодня обладают достаточным инструментарием, чтобы эта проблема началась решаться в ближайшее время. Новое законодательство должно упорядочить взаимоотношения сторон с учетом социальной составляющей.

В марте 2024 года, вдохновленный активизацией темы долгосрочной аренды, как важного пути решения проблемы жилья в Украине в межвременье военного и послевоенного периода, я предлагал рассмотреть технологию Proptech проекта RENTiK Social как механизм создания условий для стабильной аренды. Важной особенностью технологии была бизнес-модель, которая могла бы заинтересовать не только государство и потенциальных малоимущих арендаторов, но и бизнес участников, таких как застройщики и девелоперы. Это решение базировалось на основе создания системного комплекса самостоятельных и технологически взаимосвязанных платформ, таких как Proptech&Fintech&InsurTech &Social проектов. Но оно требует реализации, хотя теоретические основы в нем прописаны и может быть интересным для тех, кто захочет создать нужный механизм самостоятельно.

За годы работы с проектами Proptech у меня накопилось по данному вопросу достаточно материалов из разряда, как теперь принято говорить «лучших практик». Я обновил их по состоянию на июль 2024 года и предлагаю вашему вниманию ряд примеров современных подходов к развитию сегмента аренды жилья на опыте других стран и проектов Proptech.

В большинстве примеров отдельно участие государства для решения социальной проблемы как какой то определяющей структуры прямо не выделялось. Государство можно рассматривать как часть экосистемы недвижимости, где оно может выполнять различные функции. В социальной сфере роль государства более приемлемо не столько как регулятора, сколько как гаранта выполнения обязательств для сторон. Конечно, иностранные разработки требуют адаптации к условиям конкретной страны. Но использование аналогов всегда упрощало задачу как анализа, так и создания необходимых механизмов во всех сферах.

Уточняю, что в данной статье мы говорим о расширении программы обеспечения жильем социально не защищенных или ограниченно защищенных участников общества и расширения сегмента возможного жилья для них за счет коммерчески

заинтересованных арендодателей, для которых участие в проектах будет иметь финансовый смысл. Исходя из анализа уже реализованных международных проектов из разряда «комплекс Proptech+Fintech» можно выделить несколько возможных вариантов

1. Финансовое учреждение содействует обеспечению жильем арендатора-физлицо или юр. Лицо как объединение арендаторов через систему предоставления арендодателю (юридическому лицу) гарантий выполнения обязательств арендатором по уплате арендных платежей либо через систему авансового кредитования арендодателя. Тогда функции поиска арендаторов, соответствующих требованиям социальной государственной программы, ложатся на арендодателя и на его управляющую компанию, потому что погашение арендных платежей уже будет его проблемой, а не финансового учреждения. В этой схеме большую роль имеет уровень жилья и достаточное количество арендаторов. В данном случае рекомендуется также использовать не индивидуальную, а проектную схему, основанную или на одном арендодателе или группе идентичных арендодателей и условий. Такой подход позволит унифицировать тенденции и условия выполнения обязательств всех сторон и участников в проекте и, таким образом, более точно оценить риски внутри такого проекта по каждому отдельному индивидууму. Он упрощает жизнь финансовому учреждению, потому как есть возможность кредит арендодателю давать под понятные залого, например недвижимость. У фин. Учреждения также есть возможность получить сопутствующий доход путем привлечения к обслуживанию арендаторов под потребительское кредитование, например под бытовую технику или ремонты, согласованные с арендодателем и с учетом финансовых возможностей арендатора. Также такой подход может обеспечить пул потенциальных арендаторов, для непрерывности потока плательщиков.

Примером может служить платформа **QuintoAndar**.

2. Финансовое учреждение кредитует арендодателя через систему монетаризации ликвидных средств через механизм авансовых платежей за период аренды, но при этом берет на себя выполнения обязательств арендатором по уплате арендных платежей. Предполагается, что финансовое учреждение обычно имеет форму небанка при прямом сотрудничестве с банком и страховой компанией. При таком подходе небанк берет на себя несвойственные банку функции по организации и контролю за арендными платежами и управлению кондоминиумами. Так как в данном случае вопрос залогового кредитования достаточно проблематичен, такой подход требует взятия под жесткий контроль всех процессов, связанных с арендой. Для бизнес арендодателя данная схема также интересна, потому как арендодатель не завязан на поиске арендаторов и гарантии оплаты, хотя никто не мешает ему принимать участие или включать в схему другие типы арендаторов, которые не подходят полностью под социальные требования. Такие арендаторы по поручению арендодателя также могут контролироваться небанком, но уже без гарантии оплаты обязательств. Интерес для

двух Сторон в том, что необанк получает дополнительный заработок от арендодателя, а сам арендодатель получает большую заполняемость пустующей недвижимости, соответственно, дополнительный поток клиентов. Тут также есть смысл объединять определенный пул таких обязательств в однотипные портфели по требованиям к арендаторам и условиям аренды. Такой подход позволит унифицировать тенденции и условия выполнения обязательств всех сторон и участников в проекте и, таким образом, более точно оценивать риски внутри такого проекта по каждому отдельному индивидууму.

Схема наиболее интересна для бизнеса, так как позволяет ему получать гарантированные потоки оборотных средств.

Как пример приведены условия финансирования аренды через платформы **Proptech Rent2Cash** или **Zenhomes**

3. Схему 1 и 2 дополняет привлечение страховой компании, которая может страховать как выполнение обязательств арендатором, так возможные финансовые убытки арендодателя. На практике страховая компания может работать также самостоятельно в роли партнера финансового учреждения или небанка как гарант платёжеспособности арендатора.

Это- самый новый вариант обеспечения обязательств сторон и один из более дешевых для них.

Для понимания приведу немного истории.

Участие страховых компаний в проектах **Proptech+Isurtech** стало возможным практически только в последние несколько лет, после того как страховые компании освоили автоматизацию своих процессов до уровня возможности объединения аналогичными платформами **Proptech+Fintech**, особенно в таких операционно затратных процессах, как аренда жилья.

Сделать такой качественный и новый шаг страховые компании вынудила конкуренция в традиционных сферах и возможности новых технологий. Только за 2021 год инвестиции в иншуртех сектор выросли на 60 % или на 10 млрд долларов США. Это конечно не **Fintech**, но достаточно солидно. В 2022 году в страховании, как и других технологичных секторах, произошла переориентация с малых стартаповских проектов на проекты с участием серьезных больших страховых компаний. В 2023–2024 году в процесс включились достаточно крупные игроки страхового рынка, произошла универсализация продуктов, их быстрое проникновение в более узкие сектора из области недвижимости, в том числе и арендные отношения.

Как пример, можно рассмотреть механизм работы платформ **GOODLORD** и **Urban Jungle**.

4-Стандартное кредитование. Финансовое учреждение кредитует арендатора-физлицо через систему предоставления арендатору (юридическому лицу, как объединению физических лиц) кредитов на выполнение обязательств весь срок аренды. При этом обязательства по уплате коммунальных платежей так и эксплуатационных расходов могут как включаться в тело кредита, так и не включаться.

В данной схеме рекомендуется использовать платформу Proptech, которая возьмет на себя организацию взаимоотношений арендатор-арендодатель в рамках конкретного проекта, а также станет посредником между ними и кредитным учреждением. Также платформа берет на себя обязательства поиска арендаторов под требования финансового учреждения. Платформа может взять на себя функции финансового учреждения при формате небанка. Однако в проектах с упором на социальные моменты все же функцию финансового учреждения лучше поручить банку или иному финансовому, но государственному учреждению. Лучше- специализированному. При этом небанк может принимать участие в проектах как дополнительная самостоятельная единица для лиц, которые по отдельным параметрам не подходят под требования государственной программы.

Схема финансирования – стандартная для процессов кредитования физических или юридических лиц (типа кондоминимумов или ОСББ) с возмещением всей суммы или ее части за счет государства с участием управляющей компании и платформы Proptech. В статье данную схему можно продемонстрировать на примере проекта **Madera**.

Все четыре схемы не являются исключительными как по участникам, так и видам гарантий выполнения обязательств, но и возможны разные комбинации.

Еще раз обращаю внимание на важность участия в схемах Proptech платформ как организатора и контролера за процессом взаимоотношений арендатор – арендодатель – финансовое учреждение. Есть также еще одна важная функция – управляющая компания кондоминимумов, участвующих в проекте и позволяющая не только создать и обеспечить надлежащий уровень обслуживания арендуемой недвижимости, но и оптимизировать расходы на содержание арендуемых объектов, соответственно, снизить размер обязательств сторон-участников друг перед другом, особенно если в гарантии оплат включаются коммунальные и эксплуатационные расходы.

Небольшое примечание. Я привел для иллюстрации возможностей примеры только нескольких разработок Proptech для аренды. Одним из критериев выбора была информация о привлечении в проект крупных сумм от значимых инвесторов и реальных результатов, как основных показателей их эффективности и бизнес привлекательности.

На самом деле таких проектов гораздо больше, и возможно, что они больше подходят для целей именно социальной долгосрочной аренды.

Но в данной статье преследовалась основная цель- показать, что рынок необходимой стране недвижимости вполне можно расширить на коммерческой основе и на условиях выгодного бизнеса для арендодателей, что такие механизмы существуют, отработаны и действуют эффективно.

Во всяком случае, не стоит предлагать людям только условия времен «Советского союза». Не те времена, не те желания. Условия жизни должны отражать к людям уважение.

Ниже предлагается обзор платформ Propntech, которые уже реализовали вышеописанные схемы на практике.

В качестве вступления предлагаю обзор попытки украинского проекта организовать подобную схему. К сожалению, на сегодня компания, судя по всему, приостановила работу и оценить ее достижения не представляется возможным, но то, что она предполагала сделать еще в 2021 предвоенном году может быть интересным для предварительного обзора других, более удачных проектов как концептуальная основа именно с точки зрения коммерческого интереса со стороны бизнес-участников, т. е. арендодателей. По сути, это- наиболее необходимые функции управляющей арендной недвижимостью компании, без учета дополнительных финансовых услуг (т. е. если управляющая компания есть небанк или партнер небанка)

Kodaline, Украина, (koderline.com.ua) (на август 2024 года сайт не функционирует)
Программа по автоматизации бизнеса для собственников недвижимости, управляющих компаний, строительных и девелоперских организаций. Среди функционала: ведение реестрового учёта объектов недвижимости, управление договорами аренды и расчётами с арендаторами, эксплуатации объектов недвижимости, бухгалтерский, управленческий, юридический и административный учёт.

Подробнее о заявленных функциях:

- Управление эксплуатацией объектов недвижимости
- Автоматизация процессов по обслуживанию, плановому и текущему ремонту объектов недвижимости, обработке заявок на обслуживание
- Управление взаиморасчётами с арендаторами
- Автоматическое формирование документов по начислению платежей, учет постоянных и тарифицируемых услуг, планирование платежей, аналитическая отчетность.
- Управление договорами аренды
- Учет первичных документов по договорам аренды, использование шаблонов Microsoft Word, формирование графической и аналитической отчетности

-Управление реестром объектов недвижимости
-Ведение реестра объектов недвижимости, интеграция с графическими планами размещения

В рамках платформы предполагалось решить и другие задачи:

- Мультивалютный расчет и автоматизированное начисление аренды с произвольным заданием периода, сроков и ставок.
- Формирование отчетных форм по договорам аренды в разрезе объектов аренды, начисление и погашение арендной платы, пени, поступления денежных средств.
- Калькуляция и ведение актов снятия показаний счетчика на произвольно задаваемые тарифицируемые услуги.
- Оформление оплат и предоплат типовыми документами конфигурации «Бухгалтерия 8» с автоматическим разнесением авансов по объектам аренды.
- Групповое формирование финансовых документов.

Целью разработки определены:

- Повышение эффективности бизнеса за счет автоматизации процессов по управлению арендой и эксплуатации недвижимости.

-Решение задач управленческого, бухгалтерского и налогового учета в комплексе.

Данная разработка не может быть самостоятельным продуктом для закрытия полного цикла программы социального жилья, так как в ней не предусмотрен блок сопровождения финансирования. Кроме того, построение на платформе «1С Бухгалтерия» требует ее замены как учетной базы. Но сам принцип, заложенный в схемы сопровождения процесса аренды «со стороны заемщика» достаточно емкий и должен был давать возможность подключения к финансовым программам. Но сейчас об этом можно только предполагать.

Что бы могло получиться из данного проекта можно увидеть на примере PropTech MATERA (Франция), краткий обзор которого приведен в статье ниже.

MATERA (Франция), пример с социальным оттенком

Этот стартап одним из первых апробировал модель управления жилой недвижимостью с максимальным наполнением. Особенно он интересен своим тесным сотрудничеством с учреждениями, которые занимаются социальной арендой жилья, в том числе государственными фондами. Модель позволяет владельцам и совладельцам жилой недвижимости самостоятельно управлять всеми операциями здания. Каждый совладелец может отслеживать расходы в режиме реального времени, оплачивать счета и сборы онлайн, получать доступ к специальным внешним базам данных, организовывать решение эксплуатационных проблем. Особенно важно, что разработчикам удалось организовать среду эффективного взаимодействия с другими

совладельцами. Модель может быть использована как для индивидуального пользования, так и для сообществ совладельцев различного типа. Компания разработчик, тоже Matera, имеет достаточно большой практический опыт и ее бизнес-модель продемонстрировала свою живучесть. Она работает на рынке с 2017 года и ранее была известна как illiCorpo. В 2020 году рынку было предложено решение, которое представлялось как «самоуправляемая модель управления жилыми домами». К своим преимуществам и возможностям компания отнесла не только распространённый он-лайн инструментарий, но и широкий перечень профессиональных услуг: бухгалтерский учет, юриспруденцию, страхование, строительные услуги и другие.

К таким «другим услугам» можно отнести партнерские программы по поиску арендаторов, административное управление на аутсорсе, ведение налоговых вопросов. Т. е. внедрено правило «единого окна» в рамках подобию экосистемы для владельцев.

В разрезе нашей темы важны такие услуги как контроль и сбор арендной платы, а также краткосрочные гарантии со стороны компании в случае несвоевременной ее уплаты. Согласно заявлениям компании, она самостоятельно платит арендную плату владельцу в течение 48 часов после наступления просрочки. Но при условии, если поиск арендаторов и администрирование процесса аренды осуществляет непосредственно сама компания.

Изначально определив цифровые решения, как основу разработки, компания легко адаптировалась к КОВИД кризису, доказав на практике актуальность такой модели. Показателем уровня стабильной привлекательности платформы может служить факт привлечения в 2021 году 35 миллионов евро от пула инвесторов. Это был повторный раунд финансирования, который реализовывался через полтора года после предыдущего сбора на 10 миллионов евро.

Для нас наиболее интересным показателем может служить тот факт, что Компания успешно сотрудничает с CDC Habitat, крупнейшим социальным арендодателем во Франции.

Согласно данным Fitch Ratings CDC Habitat является одним из крупнейших арендодателей промежуточного и социального жилья во Франции, управляя портфелем из более чем 545 000 единиц жилья на конец 2022 года.

CDC Habitat принадлежит и контролируется государством через Caisse des dépôts et consignations (CDC; AA-/Stable, 99,99%). Это- специальное государственное учреждение французского государства.

Fitch оценивает консолидированное подразделение CDC Habitat, которое специализируется в основном на промежуточном и пустующем жилье, а также на социальном жилье с ADOМА. В него не входит большинство других дочерних компаний социального жилья, которые являются самокупаемыми и имеют свои собственные программы финансирования. Консолидированное подразделение

представляет собой более 190 000 единиц жилья (включая ADOMA), что составляет 35% от общего жилищного фонда группы.

26 мая 2023 г. Fitch Ratings пересмотрело прогноз по CDC Habitat с негативного на стабильный и подтвердило долгосрочные рейтинги дефолта эмитента (РДЭ) в иностранных и местных валютах на уровне «АА-».

CDC Habitat имеет лишь ограниченную гибкость в корректировке арендной платы за свое жилье, поскольку она устанавливается в соответствии с процедурой, регулируемой Строительным и жилищным кодексом. Однако ограниченные возможности CDC Habitat по корректировке арендной платы смягчаются хорошим контролем над операционными расходами в прошлом. CDC Habitat не получает жилищные пособия напрямую, и его доходы больше зависят от продажи жилья.

По оценке Fitch структура долга CDC Habitat устойчива. На конец 2022 года около 95% долга было по фиксированной ставке (после хеджирования), остальное — по переменным ставкам, в основном Livret A. Средний срок погашения составил 10 лет, а профиль погашения долга был относительно плавным с пиками погашения более 400 млн евро в 2026 и 2032 годах. На конец 2022 года неограниченные денежные средства консолидированного подразделения составили почти 1,8 млрд евро. CDC Habitat также имеет программу NeuCP на сумму 1,5 млрд евро, обеспеченную неиспользованными денежными линиями на сумму 476 млн евро на конец 2022 года, а также обильную ликвидность от CDC Habitat. Рейтинги дефолта эмитентов CDC Habitat привязаны к рейтингам Франции (АА-/Стабильный).

QuintoAndar Цифровое управление недвижимостью (Бразилия)

Бразильский стартап QuintoAndar интересен нам как проект, которому реально удалось построить механизм полного цикла взаимоотношений в цепочке арендодатель-PropTech-Fintech-арендатор и наоборот, в условиях дефицита жилья аналогичного рода. И еще более проект интересен тем, что изначально QuintoAndar позиционировал себя как «комплексное решение для долгосрочной аренды». И только потом включил в проект и вопросы доцифровки покупки недвижимости, как части процесса, расширив задачу до оцифровки процессов аренды и покупки недвижимости на всех их этапах, а именно: от поиска объекта до подписания договора, сделав его комфортным как для арендаторов и покупателей, так и для владельцев недвижимости. И вопрос не только в том, собирается ли арендатор в дальнейшем приобрести данное или другое жилье. Более важно арендатору знать о намерениях владельца продать объект аренды, что может повлечь изменение ситуации для него. Кроме того, арендатор может воспользоваться своим правом преимущественной покупки в соответствии с Законом об аренде или условиями договора аренды.

Привлекательной особенностью, или изюминкой, платформы является механизм гарантирования для владельцев постоянного потока арендной платы и минимизации

конфликтов между сторонами. Это та тема, которую пытаются избежать в большинстве случаев аналогичные платформы.

Именно поэтому рассмотрим данный пример подробно.

В 2015 году стартап в сфере недвижимости QuintoAndar представил первую версию «QuintoAndar Protection», целью которого было создать такие условия долгосрочной аренды, который гарантировал бы владельцам недвижимости своевременную оплату арендной платы даже в случае невыполнения арендаторами своих обязательств

Концепция платформы QuintoAndar заключается в технологичном объединении запросов, встречных предложений и стремлений как арендаторов, так и арендодателей.

Для арендатора платформа дает возможности быстро найти нужный объект (на базе партнерских отношений с брокерскими агентствами), получить объект в пользование без поручителей и дополнительных неудобных инструментов перестраховки для владельца, произвести осмотр он лайн и удалено подписать контракт с помощью цифровой подписи.

С другой стороны, QuintoAndar также помогает защитить домовладельца, гарантируя, что он будет получать арендную плату вовремя и стабильно, предоставив ему уникальный механизм гарантирования.

Важным показателем для участия сторон в проекте является их соответствие четким требованиям платформы для разных вариантов сотрудничества, в том числе и подтверждение платежеспособности или юридических особенностей, в том числе и социальные вопросы.

Для удобства в рамках платформы разработано ряд инструментов для обработки и отправки документации. Например, сканеры в виде специальных приложений. CamScanner и TinyScan являются бесплатными и доступны для Android и IOS. После сканирования документы можно сохранить в каком-нибудь облачном сервис, например Google Drive или iCloud .

Далее наступает очень важный этап для понимания финансовых гарантий сторон. После получения необходимых документов QuintoAndar, далее Компания, может приступить к процедуре кредитного анализа. Посмотрите, что учитывает QuintoAndar, чтобы можно было арендовать без поручителя:

- Быть понятной личностью;
- Иметь валовой ежемесячный доход в 2,5 раза превышающий стоимость пакета аренды + кондоминиума + IPTU;
- В контракте в общий доход могут быть включены доходы группы людей до 4 х человек, при этом им не обязательно проживать в данном помещении;
- Ограничения от агентств по защите кредиторов и судебных разбирательств, в которых арендатор является ответчиком;
- Также будут проанализированы ежемесячные колебания, история расходов и выплаты в соответствии с доходом.

Обычно такая оценка представляет собой достаточно медленный процесс, что связано с тем, что надо произвести тщательную проверку документов. Вот как раз платформа и позволяет его заметно ускорить.

Но это только первая часть процесса. И он не заканчивается для его участников подписанием контракта. Далее на первую линию выступает выполнение обязательств сторон в период действия контракта. QuintoAndar гарантирует владельцам своевременную оплату арендной платы, не зависимо от финансовых возможностей арендатора в данный момент. Понятно, что для того, чтобы снизить риски неплатежей и отвлечения ресурсов компании, QuintoAndar очень щепетильно относится к оценке возможностей потенциальных арендаторов для чего в рамках кредитного анализа использует передовые инструменты для работы с *большим объемом данных*, статистической регрессией и искусственным интеллектом. Понимая, что результат становится эффективным только при больших объемах операций и достаточном уровне и количестве технологий QuintoAndar стал крупнейшим агентством недвижимости в Бразилии. И теперь большой объем клиентов и операций позволяет QuintoAndar иметь достаточный денежный поток, чтобы выполнять обязательства арендаторов по выплате арендной платы домовладельцу, если у арендаторов возникают проблемы. Дополнительно, весь портфель компании защищен страховой компанией Fairfax *, представленной более чем в 100 странах мира. QuintoAndar привнесла инновации, объединив владельцев и арендаторов с помощью технологий, что позволяет не только контролировать арендаторов, но и позволяет владельцам управлять своей недвижимостью более эффективно.

Новая бизнес-модель компании на следующем этапе развития представляет собой трансформацию текущей модели в универсальный магазин недвижимости, который также предлагает услуги по ипотеке, титулу, страхованию, условному депонированию и другие услуги, связанные с недвижимостью.

Компания утверждает, что менее чем за год проекту удалось собрать самое большое количество обращений среди аналогичных платформ цифровых транзакций на рынке недвижимости и закрыла более 1000 транзакций. За август 2019 года было заключено более 4500 новых договоров аренды.

К 2021 году показатель превысил отметку в 8 000 транзакций в годовом исчислении, и платформа уже предлагала на продажу более 60 000 объектов недвижимости в Сан-Паулу, Рио-де-Жанейро, Белью-Оризонти и Порту-Алегри, а сама компания подросла до позиции лидера рынка с более чем 100 000 единиц аренды под управлением и около 10 000 сделок по новой аренде в месяц. Арендная площадка работает в 40 городах по всей Бразилии. Такая практическая база реально позволяет постоянно совершенствовать технологию и делает ее устойчивой с финансовой точки зрения. Технологически компания оформляет договор аренды каждые 4 минуты.

Механизм гарантий арендодателю обеспечивает оплату арендную плату в случае проблем у арендатора. Сама Компания дополнительно к стандартному механизму страхованию гарантирует покрытие до 50 тысяч бразильских реалов в конце срока аренды, если у арендодателя такая необходимость возникает. Но в данном вопросе есть нюанс: Компания сама верифицирует потенциальных арендаторов по договорам, в которые включает свою модель гарантий. Эта модель позволяет исключить стандартные механизмы поручительства или гарантийные депозиты.

Компания не исключает тесное сотрудничество в вопросах кредитования Банками партнерами, а ее платформа позволяет существенно сократить как время подготовки материалов, их анализ, так и существенно повысить их качество и снизить вероятность отказа. Не маловажно и то, что вариативность решений позволяет подобрать самый экономный и эффективный вариант для участников операции с недвижимостью.

Компания свое развитие она неразрывно связывает с развитием необходимых технологий и создания базы данных большого объема. Они не скрывали что в 2022 году еще не вышли на уровень рентабельности, обеспечивающий окупаемость проекта, и работают в основном за счет инвестиций. В большой степени на такие сроки повлиял КОВИД-период. Но он же помог продемонстрировать устойчивость модели и привлекательность ее для инвесторов. Так если с момента запуска сервиса в 2015 году по март 2020 года стартап QuintoAndar выплатила в общей сложности 200 миллионов реалов в виде задолженности по арендной плате 20 тысячам владельцев в виде просроченной арендной платы, то за период с марта 2019 по март 2020 сумма составила 50 миллионов и такие выплаты не привели к дефолту компании.

И это еще одна особенность модели, на которую просто стоит обратить внимание. Это умение правильно оценивать и сопровождать риски. Несмотря на то, что компания разработала очень успешную модель привлечения клиентов, она всегда рассматривала возникновение различных рисков в условиях серьезного финансового кризиса, подобного КОВИД. Одним из основных ценностных предложений стартапа было минимизация и покрытие расходов, связанных с механизмом финансовых гарантий. Вопрос страхования всегда был ключевым для Компании. Для этого платформа требовала заключения страховых полисов на каждую арендуемую недвижимость. В том числе, по страхованию поручительства. После того как компания не смогла договориться о коллективной страховой политике для своего портфеля с рыночными страховыми компаниями, она решили создать свою собственную модель и взять на себя существующие риски. Сегодня Компания страхует весь свой портфель. Для покрытия рисков и для защиты своего бизнеса от нетипичных ситуаций, Компания создала резервы в размере почти один миллиард реалов, и которые по информации компании еще не активированы. В кризисные моменты Компания предоставляет арендаторам возможность оплачивать арендную плату в рассрочку и создала инструмент, позволяющий арендодателям и арендаторам договариваться о снижении арендной платы на определенный срок.

Несмотря на максимально комплексное самостоятельное решение, закрывающее всю цепочку взаимоотношения сторон в процессах аренды или покупки недвижимости,

Компания диверсифицирует свои риски и доходы, предлагая участникам рынка присоединиться к платформе как цифровому механизму и как огромной базе данных.

*Более подробно о QuintoAndar можно прочитать по ссылке
<https://www.quintoandar.com.br/>*

Rent2Cash- арендная плата как ликвидность и база для секьюритизации.

Основанная в 2023 году, Rent2Cash -инновационная компания предоставляющая финтех услуги в области недвижимости, позиционирует себя как первая итальянская финансовая компания, специализирующаяся на услугах «авансовой аренды», предоставляя владельцам недвижимости немедленную ликвидность за счет авансирования будущей аренды на срок от 1 до 3 лет вперед, с возможностью продления. По замыслу разработчиков, такая услуга особенно полезна для тех, кто хочет улучшить свой денежный поток, не дожидаясь ежемесячных платежей арендаторов. Используя Rent2Cash, владельцы могут более точно планировать свои финансы и инвестировать в дальнейшее улучшение недвижимости или другие проекты.

Rent2Cash также управляет возможным выселением в случае возникновения задолженности, полностью принимая на себя риск арендодателя в случае неоплаты со стороны арендатора.

Rent2Cash — интересна как пример объединенных и успешных усилий небанка, банка, страховой компании и управляющих компаний. Предусматривает переуступку дебиторской задолженности по арендной плате. Особенно интересен опыт секьюритизации обязательств арендаторов.

Основная услуга заключается в предоставлении немедленной ликвидности владельцам арендуемой недвижимости. Услуга распространяется как на жилые, так и на коммерческие объекты.

Как работает сервис? Арендодатель может получить немедленную ликвидность, монетизируя будущие арендные платежи, которые он ожидает получить от арендаторов, но не более чем за 36 месяцев арендной платы, предоставляя, таким образом, возможность быстро получить реальную сумму. Для определения этой суммы компания разработчик разработала уникальный собственный алгоритм. Например, в случае ежемесячной арендной платы в размере 1000 евро, которая приносит 12 000 евро арендной платы в год, с помощью услуги можно получить немедленную ликвидность в размере до 10 680 евро, а также итоговый бонус в размере максимум до 240 евро (при отсутствии задолженностей или других аномалий).

Сервис Rent2Cash строится на определенных требованиях к арендодателю, его собственности, особенностям аренды и в отношениях с арендатором. Недвижимость должна обладать качественными и безопасными характеристиками, при этом договор должен соответствовать нормативным документам. Важно оценить финансовую состоятельность и надежность арендатора, услуга должна соответствовать

потребностям арендодателя. Все делается с помощью собственной запатентованной технологической платформы. Эти требования гарантируют, что сервис будет индивидуальным, безопасным и соответствующим нормативным требованиям.

Сервис Rent2Cash также активен для краткосрочной аренды, при условии соблюдения ограничения оставшегося срока действия договора: а) 12 месяцев для жилой недвижимости; и б) 6 месяцев, для недвижимости для нежилого использования. Сервис Rent2Cash не распространяется на уже арендуемую или освобождаемую недвижимость. Необходимо наличие уже действующего договора аренды (с остаточным сроком не менее 12 месяцев). Тем не менее, Rent2Cash помогает арендодателям, связывая их со своей сетью квалифицированных партнеров, которые могут помочь реализовать условия аренды, после чего может последовать последующая активация услуги Rent2Cash.

В случае, если согласно положениям договора аренды, относительная арендная плата включает в себя плату за эксплуатацию и/или НДС, которые не могут быть монетизированы, сервис предлагает две возможные альтернативы: Арендатор осуществит два перевода, из которых: получателю, для сдачи в аренду; и владельцу, на оплату эксплуатационных расходов и/или НДС; Если арендатор не намерен осуществлять эти два перевода, Rent2Cash возьмет на себя управление общим сбором сумм, а затем вернет сумму, относящуюся к сборам кондоминиума и/или НДС владельцу, чтобы последний мог выполнить последующие обязательства по налоговым вопросам и вопросам кондоминиума.

Переуступка дебиторской задолженности по арендной плате не влияет на налоговые аспекты. Арендодатель остается владельцем аренды и связанных с ней арендных отношений с последующим обязательством по выполнению первоначальных обязательств по налоговым вопросам. Другими словами, арендодатель по-прежнему несет ответственность за указание арендной платы в качестве дохода от аренды в своих налоговых декларациях, даже если выплаты производятся непосредственно правопреемнику требований. Таким образом, арендодатель обязан продолжать декларировать доход от сдачи недвижимости в аренду и платить соответствующие налоги в соответствии с применимыми налоговыми правилами, поскольку арендодатель несет ответственность за то, чтобы доход от аренды был правильно задекларирован и облагался налогом.

Предоставлять анонсируемые услуги Rent2Cash позволяет тесное сотрудничество с ведущими итальянскими банками. Так в последнем раунде финансирования на 3 млн евро Компания привлекла ряд банков и институциональных инвесторов, например, инвестиционно-банковское финансовое учреждение Banca Finint, которое взяло на себя статус консультанта, инвестора и учреждения, обслуживающего операции секьюритизации. Рынок секьюритизации – это область, в которой Banca Finint обладает значительным опытом и занимает лидирующие позиции на итальянском рынке. Основанная в 2014 году, Gruppo Banca Finint, возникшая из Gruppo Finanziaria Internazionale, созданной в 1980 году, является ключевым игроком в итальянском

корпоративном и инвестиционном банкинге. Она специализируется на рынках долгового капитала, секьюритизации, балансовых обеспеченных облигациях и структурированном финансировании, а также предоставляет консультации по чрезвычайным финансовым операциям. Vanca Finint играет решающую роль в запуске первых секьюритизаций в секторе авансирования аренды.

Работа с Rent2Cash проста и понятна. Вот краткий обзор процесса:

1-Оценка недвижимости: Первым шагом является оценка недвижимости компанией Rent2Cash. Этот этап включает в себя анализ договоров аренды, истории платежей арендаторов и других факторов, имеющих отношение к определению стоимости будущей арендной платы.

2-Предложение по предварительному финансированию: после оценки Rent2Cash представляет предложение по предварительному финансированию, основанное на стоимости будущей арендной платы. Это предложение включает в себя подробную информацию об условиях финансирования, включая связанные с этим расходы и способы погашения.

3-Договорное соглашение: если собственник принимает предложение, заключается договорное соглашение, в котором оговариваются все детали финансирования. Это соглашение обеспечивает прозрачность и ясность в отношениях между заинтересованными сторонами.

4-Выделение средств: после подписания договора Rent2Cash выплачивает средства владельцу. Эти средства можно сразу же использовать для покрытия расходов, инвестиций или улучшения управления недвижимостью.

5-Непрерывный мониторинг: в течение срока действия договора Rent2Cash следит за эффективностью недвижимости и платежами арендаторов, обеспечивая стабильный денежный поток и оперативно решая любые проблемы.

Помимо повышения ликвидности, решения Rent2Cash по арендной ликвидности также могут помочь увеличить доходы от аренды. Вот несколько приемов:

1-Стратегические инвестиции: Имея немедленный доступ к ликвидности, арендодатели могут инвестировать в улучшение недвижимости, что может увеличить стоимость аренды.

2-Сокращение времени простоя: Немедленное наличие наличных денег может ускорить операции по техническому обслуживанию и ремонту, сократив периоды, когда недвижимость остается пустой.

3-Продвижение и маркетинг: Инвестиции в целевые маркетинговые кампании могут привлечь качественных арендаторов, обеспечивая более высокий и стабильный уровень заполняемости.

В качестве стержня всей платформы Rent2Cash используется инновационный запатентованный алгоритм под названием VAULT, который учитывает до 50 критериев для всестороннего изучения ситуации с недвижимостью, арендой, владельцем и арендатором. К ключевым переменным относятся, например: местоположение и состояние арендуемого дома; история и финансовая состоятельность арендатора;

специфика договора аренды. Алгоритм дает возможность предоставлять динамическое и персонализированное ценообразование по каждому запросу на продажу будущей аренды, гарантируя, что предложение всегда соответствует конкретным потребностям арендодателя. Алгоритм позволяет Компании управлять сбором арендной платы и предлагать специализированную поддержку клиентов и предоставлять официальное предложение по поддержке ликвидности в течение 10 дней. Надо обратить внимание на условие наличия у владельца уже арендованной недвижимости с действующим договором аренды не менее 12 месяцев, Rent2Cash

Как работает процесс оценки Rent2Cash?

Когда запрос будет удовлетворен, команда экспертов проведет тщательный анализ, который включает в себя оценку состояния недвижимости, профиль риска сторон договора (владельца и арендатора), пункты договора аренды и другие соответствующие критерии. Цель состоит в том, чтобы предоставить вам индивидуальное решение, которое идеально соответствует вашим потребностям и финансовым целям. Это позволит, при отсутствии блокирующих элементов, предоставить вам персонализированное ценообразование о том, сколько вы можете получить в качестве немедленной ликвидности.

Rent2Cash приобретает кредиты только из существующих проверенных контрактов. Если арендателю нужен шаблон договора, который может быть представлен его арендатору, он может использовать Договора с платформы Rent2Cash. Следует отметить, что принятие моделей Rent2Cash не является обязательным требованием для доступа к сервису: критерии приемлемости для возможной уступки дебиторской задолженности основаны на конкретных положениях договоров (таких как, например, продолжительность аренды, которая должна быть не менее 12 месяцев). В этом смысле фактически можно модифицировать вышеупомянутый формат договора, чтобы адаптировать его в соответствии со своими потребностями, с предложением не изменять соглашение в его основных аспектах.

Подробнее о проекте можно прочитать на сайте [Rent2Cash - Incassa oggi i tuoi affitti futuri](#)

Страхование как гарантия прозрачных отношения между арендаторами и арендодателями.

Британский иншуртех Urban Jungle одним из первых запустил продукт мультистрахования зданий. Отличие от стандартных продуктов заключается в том, что страхование касается не только владельцев объектов, но и их взаимоотношений с

арендаторами. При оценке продукта надо учитывать, что в Британии разные типы страхования являются обязательными в очень многих бизнес-процессах.

Особое внимание в продукте уделено вопросам мошенничества, как наиболее существенного риска. Передовая технология Urban Jungle позволяет выявлять мошенников путем распознавания отклонений в поведенческой модели, улавливая моменты не честных действий. Алгоритм позволяет определить мошенничество до момента покупки полиса или выявления мошенников тогда, когда инновационная платформа обрабатывает данные о сделке. Т. е. по сути до осуществления сделки. Компания еще в 2019 году начала отрабатывать продукты для арендаторов и уже в 2021 году запустили страхование строений и имущества для собственников, которые покупают или продают свое имущество ВПЕРВЫЕ, т. е. таким образом формируется база надежных (не надежных) игроков на рынке недвижимости. Согласитесь, что это создает очень важный инструмент для гарантий на этом рынке.

Услуги для арендодателя

Полис Defaqto защищает собственность без платы за изменение или отмену. Включает страхование жилья на случай непредвиденных обстоятельств, юридические расходы арендодателя или гарантию арендной платы

Страхование арендодателя, также известное как страхование покупки для сдачи в аренду, специально разработано для владельцев недвижимости, которые сдают ее в аренду арендаторам. Такие полисы покрывают убытки или повреждение зданий в результате пожара, шторма, наводнения, кражи и утечки воды. Полисы также могут покрывать имущество арендодателя в собственности, и существуют дополнительные варианты покрытия, такие как чрезвычайная ситуация в доме, юридические расходы арендодателя и гарантия арендной платы. Существует возможность получить не только стандартные виды страховок, таких как, например, страхование объекта недвижимости и любого содержимого, которое размещено в собственности, на период аренды, но и достаточно уникальные продукты страхования как потеря арендной платы и альтернативного жилья, если недвижимость становится непригодной для проживания.

Отдельно надо обратить внимание на такой проект как страхование ответственности арендодателя, которое защищает от претензий о возмещении вреда или ущерба, связанных с имуществом арендодателя, с учетом широкого ряда вариантов включения случайного и злонамеренного повреждения арендаторами

Страхование арендодателя предназначено для тех, кто владеет недвижимостью и сдает ее в аренду арендаторам. Каждый из полисов компании покрывает одну недвижимость, хотя арендодатели могут приобрести несколько полисов, если у них есть более одного адреса для страхования. ссуда.

Страховка арендодателя распространяется как на арендаторов, которые арендуют жилье как частные лица, так и на предприятия.

Стандартный полис страхования жилья обычно не покрывает все возможные потери, если вы сдаёте свою недвижимость в аренду арендаторам, поэтому очень часто рекомендуется специализированное страхование арендодателя. Так многие ипотечные компании могут потребовать такое страхование как часть условий предоставления кредита.

Страховое покрытие арендодателя также может включать покрытие арендной платы. Компания предоставляет до 2 500 фунтов стерлингов в месяц за неоплаченную арендную плату на срок до 6 месяцев. В стоимость включены дополнительные посреднические услуги для арендодателей и арендаторов, которые помогут уладить разногласия мирным путем.

Еще один пример попытки упорядочить арендные отношения

Rendin. Арендодатель как основной клиент.

На его примере можно рассмотреть ряд проблемных точек при решении этой задачи. **Rendin** создал платформу для сопровождения договоров аренды жилья, которая делает весь процесс аренды жилья более быстрым и гибким. Кроме того, компания заявляет о достаточных гарантиях для сторон.

Что обращает внимание?

- платформа явно заточена под интересы арендодателя. Это, в принципе понятно. Арендодатель – постоянный и устойчивый клиент. Арендатор- величина сильно переменная.
- разработку можно разделить на три принципиальных блока: документооборот, юридическое сопровождение, гарантирование платежей и покрытие возможных убытков. В документообороте платформа делает упор на прозрачность отношений арендатор-арендодатель путем сопровождения договорных между ними и строится на цифровых соглашениях. Юридическое сопровождение включает решение вопросов с проблемными арендодателями, в том числе, в судах. Защита от недобросовестных арендаторов строится на собственной информационной базе **Rendin** плюс подключение партнерских баз и других официальных источников. Поэтому эта услуга целиком зависит от достоверности информации. Понятно, что проверка производится автоматически. Существует возможность цифрового подписания договоров без прямого участия сторон, через мобильное приложение.

Гарантирование платежей и покрытие потенциальных убытков для арендодателя строится не на принципе гарантийных или залоговых платежей, как в большинстве традиционных решений, а на теме страхования от недополучения арендных платежей или расходов на восстановление торгового вида помещения в межарендный период, что афишируется как более высокий уровень безопасности по сравнению с обычными гарантийными депозитами. Компания заложила в модель ситуацию что в 85% случаев проблемных арендаторов конечная стоимость для арендодателя многократно превышает страховой депозит. Расходы на косметический ремонт, уборку и покупку

новой мебели часто сопровождаются задолженностями по арендной плате и коммунальным услугам. С Rendin страховое покрытие установлено на уровне 10 ежемесячных арендных платежей. При этом если у арендодателя возникли проблемы с арендатором и платежи задерживаются, Rendin покрывает их в размере до 3 месяцев арендной платы.

К данной схеме есть вопрос. Арендная плата и коммунальные платежи не оплачиваются через Rendin. Дата(ы) оплаты счетов должна быть зафиксирована в договоре аренды. Т. е. платформа должна обеспечить получение информации о платежах из сторонних источников.

Варианты для арендодателя:

1. Отправить счета за коммунальные услуги одним счетом в определенную дату каждого месяца с указанием срока оплаты.
2. Отправить каждый счет за коммунальные услуги отдельно, по мере их поступления.

Если есть задержки с платежами, о них необходимо сообщить электронным сообщением. Т. е. все проблемы, связанные с платежами, лежат исключительно на арендаторе. Таким образом, модель не предполагает автоматический контроль за платежами через платформу, и платформа не осуществляет оперативный ежедневный анализ по суммам.

Так же интересна ситуация с механизмом страхования

Основной целью Rendin является минимизация и покрытие долгов и ущерба, причиненных непосредственно арендатором. Поэтому страховка от Rendin в большинстве случаев не включает в себя крупномасштабные чрезвычайные ситуации (*пожары, затопление квартиры и т. д.*), страхование ответственности (*если в квартире есть повреждения от пожара, которые приводят к ущербу и обязательствам перед соседями*), а также не покрывает ущерб, причиненный третьими лицами (*например, наводнение, вызванное прорывом трубы у соседа сверху*).

Чтобы получить наилучшее возможное покрытие, настоятельно рекомендуется оформить страхование жилья у выбранного поставщика услуг в дополнение к страховым услугам, предлагаемых Rendin.

И еще нюанс. Несмотря на то, что страхуется арендодатель, платит за все арендатор в виде 2,5% от ежемесячной арендной платы. Вопрос конечно спорный, что кому лучше для арендатора в данной схеме: отказаться от авансового гарантийного депозита или страховка. По расчету компании получается, что сумма покрытия при страховании выше. Но тут вопрос своевременности денежных потоков.

Учитывая то, что в 2020 году Rendin привлек 1,2 миллиона евро в рамках начального раунда и в 2024 году продолжает успешно функционировать, можно сделать вывод, что его модель имеет право на жизнь.

Более подробно можно получить информацию на сайте компании <https://rendin.ee/en>

Компания Goodlord , базирующаяся в Лондоне более внимательно относится к нуждам арендаторов относится достаточно известная и успешная. Она также специализируется на технологиях SaaS в сфере предложения недвижимости в аренду. В 2019 году получила 11,4 млн евро инвестиций. Компания считает, что она значительно улучшает процесс аренды для агентов, арендодателей и арендаторов, одновременно интегрируя лидирующие на рынке продукты и услуги в оптимальное время для повышения показателей конверсии и прибыли.

Goodlord позиционирует себя как комплексное программное обеспечение, которое позволяет сделать эффективными все этапы процесса арендных операций. Т. е. предполагается закрыть полный цикл процесса аренды.

С помощью этой платформы процесс аренды - от контрактов и заявок до платежей - может осуществляться через простой интерфейс, без необходимости бумаги или присутствия нескольких заинтересованных сторон. Это значительно экономит время, открывает новые возможности для получения доходов, обеспечивает соблюдение меняющегося законодательства и создает возможности для предложения арендаторам и арендодателям дополнительных услуг, например, таких как страхование. В услуги включены и механизм по сбору арендных платежей.

Проект тоже предлагает собственную программу страхования, которая в отличие от Rendin не исключает гарантийных депозитов.

Программа страхования включает:

- Гарантию получения арендной платы и страхование судебных расходов;
- Страхование имущества арендаторов и арендодателей и их ответственности;
- Страхование арендаторов от болезней и травм.

Арендодателю компания предоставляет расширенный перечень услуг, из которых можно отметить:

-гарантия получения арендной платы в случае, если арендатор не платит арендную плату до тех пор, пока арендатор не освободит помещение

- содействие во взыскании арендной платы, представление интересов арендодателя в спорах с арендатором;

-Компания берет на себя обязательства по выселению арендаторов, которые не могут выполнить требования своего договора аренды, или сквоттеров, которые проживают в собственности арендодателя без их согласия, включая судебное разбирательство.

-покрытие материального ущерба.

Компания покрывает дополнительно к гарантийному депозиту ущерб имуществу на сумму более 1000 фунтов стерлингов. Кроме того, до 250 фунтов стерлингов выплачивается, если

арендатор наносит ущерб имуществу сверх суммы депозита. При этом общая сумма, подлежащая уплате в случае предъявления претензии, не превышает 100 000 фунтов стерлингов

Компания берет на себя расходы на спор с Арендатором. При этом, в случае отрицательного результата и возврата арендатора в помещение, компания оплачивает его расходы, на альтернативное проживание на срок до 30 дней.

Более подробно информацию можно получить на сайте компании <https://www.goodlord.co/>

Zenhomes-цифровая платформа как процесс плюс экосистема.

В чем особенность данной платформы? Если практически все вышеперечисленные платформы хоть и пытались создать целостный продукт, но в основу разработок ставили создание независимой операционной системы, которая дает возможность общения участникам процесса аренды, но не создает единую структуру, где все стороны могут найти себе взаимную выгоду. Разве что, QuintoAndar создал целостную конструкцию, близкую к понятию экосистемы. Но это латиноамериканский проект с учетом именно особенностей Латинской Америки.

Zenhomes- европейский продукт, с европейским подходом к рискам. В основу создания платформы был заложен принцип, что она будет работоспособной и успешной только в том случае, если все заинтересованные стороны, т. е. владельцы, арендаторы и поставщики услуг, объединились в единую экосистему. Zenhomes должна была действовать как нейтральная операционная система посередине, объединяющая все заинтересованные стороны на центральной платформе с помощью различных приложений.

Проект и зарождался «снизу» на базе ассоциации берлинских предпринимателей и инвесторов, цель которых - сделать владение недвижимостью разумным и простым. Ассоциация объединяет домовладельцев, арендаторов и поставщиков услуг, например специалистов или агентов по недвижимости. Непосредственно сама Zenhomes это — технологическая компания, основанная в Берлине в 2016 году. Она же взяла на себя выполнение данной задачи. Основной бренд Zenhomes это- разработка Vermietet.de, которая предоставляет частным арендодателям и управляющим недвижимостью интегрированные цифровые услуги для управления недвижимостью, такие как управление арендой, управление активами или обслуживание зданий, а также круглосуточную экстренную поддержку. Принципиально, проект представляет собой единое окно для частных арендодателей и управляющих недвижимостью. В 2020 году компания привлекла 13 миллионов евро в рамках раунда финансирования серии А, в результате чего ее общая стоимость составила 19 миллионов евро. Средства от раунда финансирования использованы для расширения команды и платформы основного бренда Vermietet.de, который уже к 2021 году превратился в ведущую на рынке систему управления недвижимостью для частных арендодателей в Германии. После того как

была приобретена компанией Scout24 стала еще и крупнейшим игроком недвижимости на тот момент. Затем продукт SaaS Vermietet.de был интегрирован в набор решений Scout24 для домовладельцев, а операционный бизнес был выделен в новую компанию под названием Urmin Group, которая отдельно финансировалась внешними инвесторами.

Новой целью было определена максимальная помощь каждому стать успешным арендодателем, предоставив ему ресурсы и поддержку, необходимые для уверенного управления своей недвижимостью.

Обращаю внимание, что несмотря на возможности, участников и технологии, основным клиентом платформы был назван именно арендодатель и все взаимоотношения базировались в первую очередь на его интересах. Как и выше, повторюсь что такой подход логичен, так как арендодатель более понятен, устойчив в перспективе и именно его недвижимость есть базой стабильного бизнеса. В то же время как арендатор, как правило, более краткосрочен с позиции сотрудничества.

Интересен анализ поэтапного развития проекта.

К 2017 году Vermietet.de уже разработал SaaS-пакет для самоуправляемых частных арендодателей. В том же году к проекту в составе иных крупных инвесторов присоединилась Страховая компания Axa Deutschland, а в 2018-Deutsche Bank и Commerzbank, и впервые - PropTech VC BitStone Capital. Такой состав участников и инвесторов показал не только огромный интерес со стороны разноплановых крупнейших финансовых учреждений, но позволило выстраивать устойчивую экосистему на базе бизнеса, связанного с недвижимостью.

Созревшая ситуация на рынке недвижимости и сильная репутационная база позволила проекту обеспечить устойчивый спрос и запустить новую услугу, которая предоставляла цифровое решение по управлению недвижимостью для владельцев недвижимости, которые не хотят управлять своей недвижимостью самостоятельно, закладывая основу для того, что позже станет независимой компанией Urmin.

Именно приобретение Scout24 компании Zenhomes позволило Vermietet.de стать ведущей цифровой платформой для частных арендодателей для управления всеми процессами, связанными с недвижимостью.

Успешное развитие позволило и далее расширять проект, привлекая таких знаковых инвесторов Swiss Life, Bitstone, Scout24. Показателем нового витка развития стал заход на рынок институциональных клиентов. Для этого было создано новое подразделение Urmin Group, которое предоставило современное, устойчивое и цифровое решение для управления недвижимостью как для частных, так и институциональных клиентов по всей Германии, вовлекая в процесс как владельцев недвижимости, так и для арендаторов.

Что же реально предлагает экосистема

На Vermietet.de можно получить доступ к многочисленным функциям, которые ежедневно используются тысячами арендодателей и помогают вам выполнять свои задачи проще, безопаснее и быстрее.

1-Управление недвижимостью как активом

Позволяет получить и классифицировать всю недвижимость в привязке к владельцам:

- хранение всех данных об объектах и их свойствах в одном месте с доступом в любое время и с любой точки мира;
- создание поэтажных планов и добавление энергетических сертификатов;
- хранение важных документов, проектов и фотографий в цифровом виде.

2-Управление арендаторами как источником дохода

Речь идет об оптимизации процессами управления арендаторами, финансовыми потоками через улучшение коммуникаций с арендаторами.

- создание данных о клиентах и других сведений о составляющих аренды;
- настройки автоматических проверок договоров, арендных и иных платежей, создание квитанций об аренде
- создание и персонализация документооборота для арендаторов через редактор

3-Управление Финансами.

Позволяет не только управлять своими финансами, но и контролировать их состояние через ключевые показатели.

- определять текущую рыночную стоимость недвижимости
- Определять рентабельность собственного капитала и совокупных активов
- Включать финансовые и юридические документы (например, договора на покупку и аренду, документы, связанные с кредитами, сервисным обслуживанием, страхованием и т. п.) в общую систему документооборота.
- Выбор финансовых инструментов (кредитование, страхование, виды расчетов) при сопровождении специалистов.

4- Текущая эксплуатация и содержание недвижимости

Позволяет организовать техническое обслуживание своих зданий эффективно и экологично.

- учет и определение повреждений;
- создание задач и напоминаний о встречах;
- управление предложениями и счетами-фактурами, хранение их в цифровом виде;
- создание графиков планового обслуживания;

5- Организация процесса новой аренды

Позволяет контролировать весь процесс аренды недвижимости с единой платформы и уменьшать вакантности площадей.

- размещение базового объявления за 14 дней за единицу и квартал на базе ImmoScout24;
- простое управление неограниченным количеством запросов на контакты;
- составление юридически защищенного договора аренды и подписание его цифровой подписью.

6-Эффективный документооборот

Доступ к документам в любое время и в любом месте.

- хранение контрактов, счетов-фактуры и других важных документов в цифровом виде в одном месте;
- анализ доходов и расходов всегда и везде;
- автоматическая фиксация всех расходов.

Наполнение услуг зависит от выбранного тарифного плана. Плательщики-арендодатели. Для пакета VermietenPlus доступны дополнительные эксклюзивные функции, а срок действия составляет один год и в дальнейшем может быть продлен или отменен ежемесячно.

К таким функциям можно отнести

- бухгалтерский учет;
- четкий контроль за договорами и документооборотом;
- более 20 проверенных шаблонов (договор аренды, напоминания, расторжения и т. д.);
- понятные коммунальные платежи;
- бесплатные базовые объявления на ImmoScout24 за единицу / квартал;
- быстрая оценка арендуемой недвижимости;
- автоматическая проверка квитанций об аренде;
- анализ текущих цен на аренду;
- эксклюзивные экспертные видео (раз в две недели);
- И многое другое.

Более подробно информацию можно получить на сайте <https://vermietet.de/>

В завершение статьи я хотел бы напомнить о важности в условиях цифрового бума роли правильного и своевременного анализа рисков, всегда присущих сфере недвижимости не зависимо от формы проводимых операций. В дополнение к предыдущим статьям на эту тему обращаю внимание еще на один из последних продуктов британской компании **Superhog**, которая представляет собой платформу

управления рисками, предназначенную для повышения безопасности в индустрии краткосрочной аренды. «Знай своего гостя» — это продукт компании, который предоставляет ряд технологических инструментов с поддержкой искусственного интеллекта для обеспечения безопасности хозяев, операторов и гостей при проведении онлайн-мероприятий. Superhog уже оказал значительное влияние на индустрию краткосрочной аренды, позволив управляющим недвижимостью и хозяевам выявлять и снижать потенциальные риски, создавая более безопасную и защищенную среду для их клиентуры. Набор инструментов включает в себя самые последние разработки, в том числе биометрическое распознавание, проверку личности, технологию досмотра. Все это используется параллельно с такими инструментами как автоматизированный сбор депозита и возмещения ущерба, а также страховой гарантией, которая покрывает ущерб имуществу, причиненный гостями.

Для заинтересовавшихся, больше информации на сайте <https://www.superhog.com/>

Примечание:

Как видно из обзора, практически все целевые платформы ориентированы на интересы арендодателей и владельцев. В то же время есть ощущение, что сегменту арендаторов внимание уделяется недостаточно. Для социальной же аренды задача несколько иная. Для нее основным потребителем является все же арендатор. Именно от обеспечения стабильности состояния социальных арендодателей, их поддержки государством, логичности соответствующих социальных программ, будет зависеть коммерческий интерес собственников недвижимости в участии в таких процессах.

По большому счету мы говорим о финансовых гарантиях государства как полных, так и частичных, и создании необходимого фонда недвижимости с различным уровнем запросов.

Технологически организовать сопровождение арендных отношений с участием всех заинтересованных сторон уже проблемы нет.

Общая информация собрана на основании материалов сайта <https://siliconcanals.com>, <https://medium.com/> <https://www.eu-startups.com/> и других.

Киев, июль август 2024 г.