



Spółeczna Agencja Najmu - model samodzielności finansowej

SEBASTIAN MUSIOŁ

Spółeczna Agencja Najmu

- Jak pomagamy?
- Komu pomagamy?
- Model finansowy

Spółeczna Agencja Najmu - jak pomagamy

- Pomoc mieszkaniowa i zatrudnieniowa dla osób niezamożnych i ubogich
- Bezpieczny i długotrwały najem
- Usługa zatrudnieniowa, mieszkaniowa oraz społeczno-integracyjna
- Staranny dobór lokatorów
- Dbanie o mieszkanie – regularny monitoring lokalu i opłat
- Remont mieszkań



Spółeczna Agencja Najmu - komu pomagamy

Andrzej

Wiek: 23 lata

Zdiagnozowane ważniejsze problemy:
uzależnienia od alkoholu i środków
psychotropowych, zadłużenie, kilka spraw
karnych z powodu pobić i niszczenia
mienia

Spółeczna Agencja Najmu - komu pomagamy

Kalendarium procesu usamodzielnienia:

- ▶ V-XII 2016 Terapia w jednym z ośrodków Monaru
- ▶ I 2017 Zamieszkanie w hostelu Monaru, podjęcie prac społecznych
- ▶ VI 2017 Objęcie programem Społecznej Agencji Najmu
- ▶ VIII 2017 Znalezienie pracy
- ▶ VIII 2017 Przeprowadzka do ośrodka Monaru zlokalizowanego blisko pracy
- ▶ IX 2017 Podjęcie pracy na pełny etat
- ▶ X 2017 Awans w pracy, wzrost zarobków do poziomu 3000 zł netto
- ▶ XI 2017 Rozprawa sądowa
- ▶ I 2018 Zawieszenie wszystkich wyroków sądowych
- ▶ II 2018 Wynajęcie samodzielnego mieszkania

Spółeczna Agencja Najmu - komu pomagamy



Spółeczna Agencja Najmu - model finansowy

Etapy osiągnięcia samodzielności finansowej

- ▶ **Etap I** Dofinansowanie ze środków Komisji Europejskiej, Program na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznej (EaSI)
- ▶ **Etap II** Pozyskanie mieszkań z rynku prywatnego
- ▶ **Etap III** Pozyskanie mieszkań z zasobów m.st. Warszawy
- ▶ **Etap IV** Otwarcie na klientów z tzw. luki czynszowej
- ▶ **Etap V** Samodzielność finansowa

Spółeczna Agencja Najmu - model finansowy

Etap I

- ▶ Brak dochodów
- ▶ Funkcjonowanie dzięki środkom publicznym i środkom własnym
- ▶ Niska efektywność szczególnie w obszarze usługi mieszkaniowej
- ▶ Niska rozpoznawalność Społecznej Agencji Najmu
- ▶ Wsparcie osób zagrożonych wykluczeniem społecznym

Spółeczna Agencja Najmu - model finansowy

Etap II

- ▶ Pozyskanie pierwszych mieszkań z rynku prywatnego
- ▶ Habitatowy model najmu mieszkań
- ▶ Wsparcie ze strony darczyńców
- ▶ Fundusz Gwarancyjny
- ▶ Pierwsze źródło dochodów SAN

Spółeczna Agencja Najmu - model finansowy

Etap III

- ▶ Włączenie się m.st. Warszawy w partnerstwo
- ▶ Pozyskanie mieszkań miejskich na wynajem
- ▶ Zwiększenie efektywności w obszarze poszukiwania mieszkań (społeczna strategia poszukiwania mieszkań)
- ▶ Zwiększenie rozpoznawalności SAN
- ▶ Know-how: większa efektywność, zmniejszenie ryzyk projektowych

Spółeczna Agencja Najmu - model finansowy

Etap IV

- ▶ Poszerzenie grupy klientów SAN o osoby z tzw. luki czynszowej
- ▶ Drugie źródło dochodów SAN: co najmniej 50% wynegocjowanej obniżki czynszu zasila Fundusz Gwarancyjny
- ▶ Kontynuacja zasilania Funduszu Gwarancyjnego z remontów

Spółeczna Agencja Najmu - model finansowy

Etap V

- ▶ Samodzielność finansowa warunkowana skalą działalności SAN
- ▶ Racjonalność ekonomiczna SAN: 20% to klienci zagrożeni wykluczeniem społecznym, a 80% to klienci z tzw. luki czynszowej
- ▶ Próg racjonalności finansowej: **200 mieszkań** na wynajem, z czego **40 mieszkań** jest wynajmowanych z myślą o osobach zagrożonych wykluczeniem społecznym, a **160 mieszkań** osobom z tzw. luki czynszowej



Spółeczna Agencja Najmu

Dziękuję

Sebastian Musioł, kierownik projektu SAN

e-mail: smusiol@habitat.pl