

Более половины техники, занятой в строительстве, сегодня арендуется. По оценкам ФГИК «Размах», аренда техники занимает около 65% рынка Северо-Западного федерального округа.

«В дальнейшем у данного сектора есть неплохие перспективы для роста. Однако сдерживающим фактором является отсутствие каких бы то ни было финансовых механизмов, способствующих долгосрочному партнерству. Государством они не развиваются совершенно, а снизу минимально», — считает Сергей Ефремов, управляющий партнер ФГИК «Размах». По его словам, опережающий рост собственного парка техники был трендом развития петербургского рынка в 2007–2010 годах и стал крахом для многих крупных компаний, которые попали в лизинговую яму.

Лишние машины

Спрос на технику зависит от строительной отрасли, которая сегодня пребывает в кризисе. По данным «Петростата», объем работ по строительству в Петербурге в 2016 году вырос всего на 0,7%, в Ленинградской области — на 0,6%. Годом ранее как в городе, так и в области наблюдалось сокращение работ на 7% и на 9% соответственно.

Уменьшение строительной активности подтолкнуло компании продавать или сдавать в аренду освободившуюся технику, чтобы не платить за ее простой.

В то же время расходы бизнеса на аренду строительных машин и оборудования в Петербурге в 2015 году упали на 25,6%, до 3,6 млрд рублей, и еще сократились на 12,4% в первой половине 2016 года, свидетельствуют данные «Петростата». Официальной статистики за полный 2016 год пока нет. До кризиса рынок аренды техники в СЗФО оценивался примерно в 8 млрд рублей в год.

Свободная техника



ФОТО: ИРИЯ КЕДРИЦ

Строители предпочитают не покупать технику, а брать ее в аренду. Этому способствует переизбыток предложения и рост цен на первичном рынке.

Выгодный инструмент

Строительные компании с большим парком собственной техники также периодически прибегают к аренде, поскольку спецтехника стала дорогим удовольствием, требуя не менее дорогостоящего ухода, ремонта и условий содержания. Так, крупнейший застройщик в Санкт-Петербурге «Группа ЛСР» для производства работ использует в основном собственную технику, но часть оборудования все же арендует. «Чаще всего наша компания заказывает гусеничные экскаваторы, экскаваторы-погрузчики, фронтальные погрузчики, погрузо-догрузочные машины, бульдозеры, тракторы, а также автокраны и самосвалы. Мы работаем преимущественно с зарубежной техникой, поскольку она обладает более высокой производительностью», — говорит Григорий Череповский, заместитель управляющего по строительному производству «ЛСР. Строительство — Северо-Запад».

«Мы, конечно, берем технику в аренду, особенно в отдаленных регионах РФ, но ограничиваемся исключительно простыми единицами техники, для управления которыми не требуются глубокие специальные знания. Мы четко уверены, что для конечного

результата лучше и выгоднее перевезти собственный экскаватор-демолиш или сложное дробильное оборудование в другой регион, чем взять их же в аренду вместе с оператором, который не умеет работать с техникой на том уровне, на котором нам это нужно. А подобная некомпетентность — тенденция на рынке аренды, где арендодателям не выгодно нанимать дорогостоящих специалистов», — рассказывает Сергей Ефремов.

Наибольшим спросом в аренду сегодня пользуются универсальные виды техники, позволяющие выполнять многие типы работ (например телескопические погрузчики) и сравнительно недорогие виды техники, такие как мини-погрузчики.

Стареющий парк

Несмотря на переизбыток предложения техники с наработкой, ставки аренды растут. По данным ФГИК «Размах», в Петербурге и Ленобласти ставки аренды выросли на 3–5% в конце 2016 года и в I квартале 2017 года (для сравнения: в Москве рост составил 8–10%). Арендодатели работают с техникой, которая с каждым годом требует все больше и больше затрат на обслуживание и ремонт.

ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ

news@dp.ru

Время совместных решений



Реклама

Надежные партнерские отношения для будущих побед

ВТБ
Мир без преград

8 (800) 200-77-99
звонок по России бесплатный
www.szrcvtb.ru