

Сегодня соотношение между покупной и арендуемой техникой в арсенале строителей составляет примерно 80/20 (исключение составляют иностранные подрядчики). На Западе прямо противоположная картина: там строители арендуют до 85% необходимых машин.

Компания получает круглосуточный сервис оборудования, что позволяет ей отказаться от собственного отдела обслуживания, кроме этого, вся техника прибывает на объект в указанное время, и заказчику не нужно решать проблему доставки.

### ***Факторы влияющие на развитие аренды.***

Эксперты подчеркивают, что помимо консерватизма заказчиков развитие этого рынка сдерживает целый ряд факторов. Компании, предоставляющие технику, работают, как правило, на привлеченных средствах, поэтому ежемесячная оплата для них - жизненная необходимость. Подрядчики по разным причинам стараются рассчитаться по завершении работ. Но даже очень выгодный в целом проект способен разорить арендодателя, если все расчеты происходят на последней стадии. К тому же работа со "съемной" техникой требует от застройщика грамотного планирования. В противном случае оборудование будет простаивать, а заказчик понесет убытки. Серьезные трудности также связаны с эксплуатацией техники. Как рассказывают представители арендных компаний, при том хаосе, который зачастую творится на объектах, поручиться за сохранность оборудования очень сложно.

### ***Портрет заказчика***

Как правило, спецтехнику арендуют для крупных строек. Там, где подрядчик имеет жесткие сроки и предусмотренные договором штрафные санкции за просрочку сдачи объекта. Однако, последнее время рынок стал меняться подрядчики стали активнее арендовать технику и для строительства небольших объектов, например, коттеджей.