

Опалубка в аренду - подводные камни сделки

По оценкам экспертов, из всех отраслей российской экономики, испытавших на себе влияние финансового кризиса, наиболее пострадавшей оказалась именно строительная отрасль. По словам вице-преьера РФ Дмитрия Козака, в 2009 году правительством были приняты необходимые меры для поддержки отрасли. «В этом направлении правительством были приняты самые масштабные и, на мой взгляд, достаточно эффективные решения, чтобы поддержать отрасль» - говорит Дмитрий Козак.



Однако, восстановление строительной отрасли – процесс не быстрый. Поэтому и сегодня многие строительные организации продолжают испытывать на себе проблему с финансированием. Отчасти, решением этой проблемы может служить аренда строительного оборудования. Например, если рассматривать популярный сегодня метод монолитного строительства, то можно упомянуть возможность аренды опалубочного оборудования. О том, в каких случаях и насколько выгодна аренда опалубки, мы поговорим в этом материале.

Опалубочное оборудование – это совокупность элементов и деталей, предназначенных для образования формы монолитных бетонных или железобетонных конструкций и сооружений, возводимых на строительной площадке. Иными словами, это «скорлупа», в которую заливается бетон.

Желание сэкономить

Поскольку применяемая в гражданском и промышленном строительстве опалубка является многоразовой, то отсюда и возникает желание некоторых строителей не покупать её, а взять на время – в аренду. Логика строителей в этом случае основывается на том, чтобы выполнить свои обязательства перед инвесторами, но при этом попытаться сократить расходы на строительство.

Действительно ли аренда опалубочного оборудования может быть выгодна строительной компании? По мнению **Дмитрия Рыбака, генерального директора «Группы Стандарт»** (www.opalubka-monolit.ru) - ведущего поставщика опалубочного оборудования – желание строителей сэкономить с помощью аренды опалубки далеко не всегда бывает оправдано.

«О выгоде аренды можно говорить, только в том случае, когда монолитное строительство не является основной специализацией компании-подрядчика и опалубка оказалась нужна ей для выполнения случайного заказа, - говорит Дмитрий Рыбак (компания «Группа Стандарт»), - Если же строительная организация имеет более или менее постоянный портфель заказов на монолитное

строительство, то она ощутит на себе выгоду не от аренды, а, наоборот, от приобретения опалубочного оборудования в собственность.»

Чем активней строительная организация будет использовать опалубку, тем быстрее окупится её приобретение. В случае с арендным оборудованием ситуация обратная – чем дольше арендованная опалубка используется на объекте, тем менее заметной становится первоначальная выгода от её аренды. Если наложить на это горькую правду жизни, а именно, незапланированное увеличение сроков строительства (что повлечёт за собой увеличение срока аренды оборудования), то это приведёт к тому, что стоимость аренды приблизится к стоимости покупки. Кроме того, в случае аренды, по завершении строительства строительная компания останется и без опалубки и без денег, а в случае покупки, весь комплект опалубки останется при ней. И в будущем это станет для компании-застройщика заметным конкурентным преимуществом.



Неудобные обязательства

Договор аренды очень часто накладывает на арендатора ряд «неудобных» обязательств по использованию опалубки.

Например, опалубка, которую строительная организация берёт в аренду, может использоваться исключительно по тому адресу и на том объекте, который указывается в договоре аренды. Перевозка оборудования на другой объект запрещается.

Кроме того, на плечи арендатора дважды лягут транспортные расходы – при перевозке опалубки на объект и при возврате опалубки арендодателю. В некоторых случаях, затраты на дополнительную (обратную) транспортировку могут оказаться существенными. Если же говорить о покупке опалубки, то в этом случае покупатель оплачивает транспортировку лишь однажды – на строящийся объект.

При заключении договора аренды, арендатор должен оставить залог превышающий стоимость аренды – это подстраховка арендодателя на случай порчи оборудования. И фактически арендатору приходится временно лишиться себя ещё большей суммы, чем он рассчитывал изначально. Таким образом, деньги, которые могли бы эффективно использоваться как оборотные средства, оказываются замороженными на счёте арендодателя.

Тонкости возврата

После завершения этапа монолитных работ, приходит время возвращать арендованное оборудование его хозяину – арендодателю. И тут застройщика могут поджидать неприятные сюрпризы.

Дело в том, что недобросовестные арендодатели не спешат расставаться с денежным залогом. При осмотре возвращаемого оборудования встречаются попытки начислить штрафы за якобы ненадлежащее состояние опалубки. Впрочем, такое поведение арендодателя нельзя назвать общепринятой практикой. Чтобы избежать неприятностей с возвратом нужно ответственно подходить к выбору компании-поставщика.

Подводя итог, можно сказать, что вариант с арендой опалубочного оборудования можно рассматривать лишь как некий компромисс при недостатке финансирования и небольших объёмах строительства. В остальных же ситуациях, строительная компания сможет получить серьёзные преимущества именно от приобретения опалубки в собственность, а не от её аренды.

О Группе Стандарт

Группа Стандарт была создана в 2005 году. Сегодня это один из ведущих российских поставщиков опалубочного оборудования и комплектующих на территории России. Компания предлагает современные опалубочные системы для возведения перекрытий, стен, колонн и шахт различного уровня сложности. Группа Стандарт также осуществляет всестороннюю техническую и конструкторскую поддержку проектов, реализуемых совместно со строительными, инвестиционными и девелоперскими компаниями. **Сайт:** www.opalubka-monolit.ru. **Телефон:** +7(48431) 238-22, **факс:** +7(48431) 229-34. **Адрес:** 249096, Россия, Калужская область, г. Малоярославец, ул. Кирова, д. 1.

Источник: DOMEX-Недвижимость, 30 ноября 2011 года

