

Отец и сын Салиховы: ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ

В этом году в нашей стране, да и во всем мире произошло множество событий, которые кардинально поменяли планы большинства компаний. Строительная сфера в России — не исключение. Многие застройщики не рискнули запускать новые проекты, кто-то испытал трудности с уже возводимыми. Группа компаний «Жилстройинвест» не стала следовать общему тренду и вместо шага назад решила сделать три вперед. В этом году здесь сдали жилой комплекс премиум-класса «Аристократ», где уже нет ни одной свободной квартиры, ни одного непроданного паркинга. Подходят к концу продажи в ЖК «Символ» и «Ботаника», сдача которых намечена на 2020–2021 годы. В прошлом году «Жилстройинвест» стал единственным в республике обладателем премии «Надежный застройщик России», причем это звание он получает уже не в первый раз. Генеральный директор компании Рабис Салихов рассказал, каким образом компании удается «не замечать» кризиса и почему он вновь вернулся на должность руководителя предприятия, которую он оставил еще в 2016 году.

СТРОИТЬ, ЧТОБЫ РАДОВАТЬ

— Рабис Салихович, какой из построенных вами жилых комплексов ни возьми — «Парус», «Четыре сезона», «Олимп», «Фестиваль», «Аристократ» и многие другие, — каждый, что называется, узнается «в лицо», становится достопримечательностью, на ваших площадках проводят экскурсии для федеральных чиновников. Почему вам непременно нужно, чтобы ваши объекты так ярко выделялись на фоне остальных? Ведь это дополнительные вложения, силы, время.

— В основном мы ориентированы на проекты премиум- и бизнес-класса, а у людей, готовых покупать жилье в этом сегменте, свои требования к комфорту, планировке, благоустройству территории. Мы должны соответствовать их запросам, и, как показала нынешняя ситуация, путь мы избрали верный. Вследствие



экономических факторов продажи в сегменте жилья комфорт-класса значительно снизились. Интерес же к элитному жилью, наоборот, только вырос, учитывая тот факт, что коронавирусный кризис заставил многих обеспеченных людей вернуться из-за границ и начать обустраиваться дома. Но для меня главное даже не это. Жилье более массового сегмента мы тоже стремимся строить добротно, современно, с паркингами, безопасными закрытыми дворами. Понятно, что экономика должна быть экономной, но в период проектирования мы исходим из того, что объект в первую очередь должен радовать людей, которые будут там жить. Хотите, считайте это особенностью характера, сформированной всем моим прошлым жизненным опытом, но эта наша внутренняя потребность строить красиво совпадает с интересами бизнеса: по-настоящему хороший продукт всегда будет продаваться.

— А чем объяснить ваше пристрастие к высотному строительству? По количеству этажей вы, наверное, переплюнули всех застройщиков республики.

— Это идет с самого первого моего дома на улице Ленина: в то время никто не строил 18-этажей из кирпича, он, по моему, был первый такой в Уфе.

Дело здесь вот в чем. Уфа — город с достаточно плотной застройкой, земля очень дорогая, и в свое время тут понастроили слишком уж много

близких пяти- и девятиэтажек. Не хватает чего-то свежего, яркого, оригинального. И вот мы пошли по направлению высотного строительства. В моем понимании небоскреб, задающий облака, олицетворяет экономическую мощь региона, уровень развития технологий, даже в какой-то степени инженерно-строительный эгоизм. Плюс — это комфорт, панорамные виды. И что бы там ни говорили, наличие высотных зданий и сооружений — это всегда престиж любого города. Мы работаем на имидж Уфы как современного, динамично развивающегося мегаполиса — такого же, как Москва, Екатеринбург, Санкт-Петербург. Спорить по этому поводу бесполезно. Посмотрите: с западной стороны город начинается видом на наш комплекс «Эверест», с затонского моста видны «Тихая роща» и «Четыре сезона». Со стороны аэропорта тебя встречает «Символ», когда едешь со стороны ипподрома «Акбузат» — 25-этажная громада «Олимпа». Кроме всего прочего, это ведь еще демонстрирует инженерные и архитектурные возможности нашей компании.

— «Жилстройинвест» работает на рынке с 1997 года. Время тогда было непростое, да и потом, как выяснилось, участникам строительного рынка легче не стало. Как вам столько лет удается поддерживать репутацию абсолютной надежности и избегать едва ли не повсеместной проблемы обманутых дольщиков?

— Беда многих застройщиков-банкротов в том, что одни объекты они строили за счет других, а под конец средств на то, чтобы завершить начатое, уже не оставалось. Мы полностью отказались от так называемого котлового метода, когда все деньги собираются в общем котле. Под каждый строящийся комплекс у нас создается отдельное предприятие с собственной бухгалтерией, отчетностью, полностью обособленной экономикой. Они не объединены под одной крышей, но взаимодействуют на договорных условиях, оказывают друг другу услуги аутсорсинга. Если где-то продажи идут плохо, руководитель данного проекта берет заем у другого предприятия, который потом обязуется вернуть с процентами. Таким образом, деньги, предназначенные на возведение одного объекта, никак не могут быть использованы на строительство другого, и

это заставляет нас четко контролировать финансовое состояние каждой стройки, каждого этапа работы. Закон о долевом строительстве в стране внедрили уже после того, как мы фактически по нему работали. Мы первыми, исходя из собственной практики, пришли к тому, что надо регистрировать договоры долевого участия, освоили механизм эскроу-счетов. Ведь, если рассуждать в глобальном смысле, почему происходит обман дольщиков? Не думаю, что так уж много застройщиков изначально планируют обанкротиться искусственным путем, собрать деньги и исчезнуть. В абсолютном большинстве случаев это результат неправильного управления и стремления заработать много и любой ценой. В строительстве, если ты хочешь оставаться на этом рынке долго и иметь хорошие результаты, ставить на первое место прибыль никак не получится. И надо отдать должное моему сыну Ринату, внедрение в компании так называемого проектного управления и многих других современных инструментов ведения бизнеса — это целиком его заслуга.

ПОЛНОСТЬЮ ОДОБРЯЮ ЕГО РЕШЕНИЕ

— Компанией «Жилстройинвест» всегда управлял не один Салихов, а два, отец и сын, и это тоже было ее яркой особенностью. И вот стало известно, что Салихов-младший уходит из семейного бизнеса, которому отдал столько лет. Что произошло?

— Да, на протяжении 18 лет, считая с 2002 года, мы с Ринатом руководили компанией вдвоем — редчайший случай в бизнесе. Его решение уйти от оперативного управления для меня неожиданно не стало: он шел к этому достаточно долго, и я полностью одобряю и поддерживаю его поступок. Хотя он остается учредителем компаний-застройщиков таких уникальных объектов, как ЖК «Символ» и «Ботаника», отвечает за их своевременное строительство и потому прекрасно знает текущие бизнес-процессы в компании. Повторяю, пока он сложил лишь функции оперативного управления компанией. Поймите: в жилищном строительстве мы действительно достигли очень многого, расти, по большому счету, уже некуда, и Ринату, думаю, стало тесно в этих рамках. По характеру он человек разносторонний, интересуется многими вещами, и, видимо, ему захотелось попробовать себя в чем-то ином, пока годы еще не ушли, пока в голове много свежих идей.

Может быть, пуститься в самостоятельное плавание ему следовало даже немножко раньше, для этого он давно созрел. Но раньше не позволяли мои личные обстоятельства: я вынужден был часто отлучаться и не мог доверить компанию кому-то другому. Все эти 18 лет мы одновременно не уходили — ни в отпуск, ни куда-то еще, он всегда оставался и рулил бизнесом в мое отсутствие. Одним словом, переубеждать его, уговаривать остаться я не имел морального права. С моей стороны это было бы эгоизмом.

— В какую сферу деятельности ушел Ринат Рабисович?

— Об этом пусть он говорит сам, это полностью его дело. Проект интересный, пока он в начальной стадии, но приобретенный Ринатом опыт строительства в его будущем бизнесе — это, я считаю, стопроцентная гарантия успеха. Думаю, в своем новом деле он не будет стремиться к большим масштабам. Для него в первую очередь важно выстроить эффективно работающий бизнес, такую систему управления, где все будет вертеться само и давать отдачу. Ринат должен реализовать заложенный в нем ресурс, который далеко еще не выработан.

