

«Все процессы я контролирую лично, это мой принцип ведения бизнеса»

О том, как можно строить частные дома по цене квартиры, рассказывает президент ГК «НВМ» Темур Намоев

— Темур Вазирович, сколько лет вы занимаетесь строительством индивидуального жилья и почему вы выбрали именно это направление бизнеса?

— Частные дома в Краснодаре очень востребованы, если можно приобрести дом по цене квартиры, наверное, все же лучше поселиться в благоустроенном коттеджном поселке, а не в многоквартирном доме. Это гораздо комфортнее. Многие раньше этого не понимали, но из-за пандемии люди поняли, что жить в квартире не так уж и удобно. В своем частном доме ты в любое время можешь выйти во двор прогуляться, это совсем не то же самое, как спуститься на лифте с десятого этажа. Конечно, человеку, который всю жизнь прожил в квартире, будет не просто поселиться в частный дом, по крайней мере в первое время, ведь многое придется делать своими руками. Но постепенно человек привыкает к этому и уже не хочет возвращаться в квартиру. Приведу пример, наш коттеджный поселок «Изумрудный город» раскинулся на площади более 50 га. Мы посчитали, здесь живут столько же людей, сколько вмещает 16-этажный дом с тремя подъездами. Ну а политика ГК «НВМ» заключается в том, чтобы предложить клиенту дом дешевле, чем стоит квартира.

Что касается нашего бизнеса, то в нем я работаю уже десять лет. Начиная со строительства двух домов и тогда даже не думал, что это дело разрастется до такого масштаба. Если бы мне тогда, десять лет назад, сказали, какие объемы строительства будут достигнуты, я бы, наверное, задумался, продолжать этот бизнес или нет.

Дело названо в честь отца

ГК «НВМ» была создана Темуром Намоевым десять лет назад и названа в честь его отца — Намоева Вазира Махмедовича. Сегодня это крупнейший застройщик индивидуального жилья в Южном федеральном округе. Группа компаний занимается возведением нескольких коттеджных поселков, среди них «Золотой город», «Изумрудный город», «Южная столица», «Крепость» и др., общий объем строительства составил более 6 тыс. домов. Индивидуальное жилье с центральными коммуникациями реализуется по цене квартир. Держать низкие цены ГК «НВМ» помогает собственное производство: карьер, завод по производству строительных блоков, бетонный завод, асфальтобетонный завод, а также 270 единиц различной техники. По словам Темура Намоева, на протяжении десяти лет компания всю полученную прибыль направляла на развитие.



— Почему?

— Очень большая ответственность, которая лежит только на моих плечах, ты все время в работе, каждую минуту, и расслабиться нет времени. Все процессы я контролирую лично, это мой принцип ведения бизнеса. С одной стороны, очень хорошо, когда у человека есть работа, с другой — это большая нагрузка. Каждое утро я сажусь за руль машины в 6–7 часов и отправляюсь в наши поселки, смотрю, как выполняются работы. Просто в это время пробок еще нет. Иногда выезжаю с женой и детьми, мои дети выросли и сегодня помогают мне в бизнесе.

— У вас из окна офиса видны крыши домов коттеджного поселка «Изумрудный город», — это все сделано вами. Гордость чувствуете за свою работу?

— Поверьте, в этом нет ничего особенного, этим бизнесом может каждый человек заниматься, если он трудолюбив, активен и готов работать с шести утра, а ложиться спать за полночь. Это просто работа. Если говорить о гордости, то я горжусь своей семьей, своими детьми. Это самая большая гордость, которую может испытывать человек, это мое мнение. Семья мне помогает во всем. Конечно, если дети когда-нибудь скажут мне: «Папа, мы хотим заниматься другим делом», — я соглашусь.

— Как выстраиваются ваши взаимоотношения с клиентами, берете ли какую-то дополнительную социальную нагрузку по отношению к ним?

— Сейчас в наших коттеджных поселках проживают более семи тысяч жителей, процентов 70 из них я знаю лично. Если они обращаются ко мне за помощью, я им не отказываю, например, всегда готов принять их на работу. Около 70% моих сотрудников — это наши жители.

— Как вы считаете, изменилось ли за прошедшее десятилетие, которое вы занимаетесь строительным бизнесом, отношение

людей к условиям жизни в коттеджных поселках?

— Не скажу, чтобы у жителей сильно поменялись запросы за эти десять лет. А вот у меня отношение к делу и людям, которые покупают у нас жилье, поменялось. Я считаю, что обязан создать им комфорт, в этом вопросе репутация нашей компании напрямую связана с качеством жизни людей. Мы асфальтируем дороги, строим детские площадки. Это все бесплатно для жителей. Компания ничего с этого не получает, но мне нравится, когда людям хорошо. Когда видишь, что у ребенка в глазах много радости, мне очень приятно.

— Кто ваши основные клиенты, кто сегодня приобретает жилье в коттеджных поселках?

— Многие из наших клиентов ранее купили в Краснодаре квартиры, прожив в них несколько лет, продали свою недвижимость и приобрели дом, таких около 30% жителей наших поселков. Очень многие покупают дома для инвестирования. Вложения в них приносят им неплохую прибыль. Спрос на недорогое индивидуальное жилье сейчас очень большой. Люди приобретают жилье на стадии строительства, а разница в стоимости готового дома и приобретенного на стадии строительства составляет около 30%.

— Одна из особенностей Краснодара, да и других крупных городов России — недостаток земли под строительство. Как вы решаете этот вопрос?

— Действовать надо в рамках закона, и никаких проблем не будет ни с землей, ни с мэрией Краснодара, ни с администрацией края. Некоторые предприниматели подходят к этому вопросу неграмотно, поэтому и оказываются в сложной ситуации. И еще нужно выполнять свои обязательства перед государством и обществом. Например, мы помогаем городу в строительстве детских садов и школ. В ближайшее время приступим к возведению двух детсадов на безвозмездной основе. Также бесплатно мы подготовим проектную документацию и выделим землю для строительства школы в Динском районе. Я считаю, если ты зарабатываешь деньги, почему не помочь власти в решении некоторых проблем?

— Есть ли желание приступить к строительству многоквартирных домов, какое развитие компании вы видите в дальнейшем?

— Нам поступают разные предложения, в том числе и по строительству многоквартирных домов. Если они будут выгодными для нас, будем думать. А пока нашу компанию народ заставляет расширяться, если есть потребность в доступном жилье, мы ее удовлетворим.

— За минувшее десятилетие Россия, да и весь мир пережил несколько кризисов. Каких

принципов выживания в сложных экономических условиях вы придерживаетесь?

— Я человек, который работает и зарабатывает. А кризис случается у того, кто лежит на диване и ничего не делает. У него всегда будет кризис и в голове, и в кармане. Для работающего человека кризисы не имеют значения. Я их просто не ощутил. Конечно, поднялись цены на строительные материалы, нам тоже пришлось это сделать. Но ты не жадничай, подними чуть-чуть, чтобы это не сильно сказалось на твоём клиенте.

— Знаю, что вы активно занимаетесь благотворительностью. Почему? Это тоже чувство обязанности перед людьми?

— Я так считаю, если Всевышний помогает, почему мне не помочь людям. По любой вере это необходимо делать, и у мусульман, и у христиан это есть, заложено самой верой: десятью процентами от своей прибыли ты обязан делиться. Для меня не имеет значения, что за человек передо мной, какой веры он или рода занятий, если он нуждается, значит, нужно ему помочь. Это моя обязанность, и все.

— В числе ваших благотворительных проектов — поддержка школы бокса. Расскажите о нем.

— Тренер школы однажды обратился ко мне за помощью, приходил несколько раз, я думал, но не принимал решения, пока однажды утром неожиданно для меня мое отноше-



ние к нему не поменялось. Посоветовался с семьей, со своими детьми и решил помочь. Да, решения в семье принимаю я, но всегда слушаю мнение своих близких. Академию бокса я назвал в честь своего отца Намоева Вазира Махмедовича. Там работают достойные тренеры, занимаются хорошие ребята, они регулярно берут призовые места на юношеских первенствах России, ЮФО и края. В ближайшее время будет открыта еще одна школа бокса, которая заработает рядом с Красной площадью. Приглашаю вас на открытие.

Недавно мы помогли пострадавшим от наводнения в Краснодарском крае, это моя инициатива, ко мне никто по этому поводу не обращался. Мы приобрели около 30 тонн товаров первой необходимости. Я также помогал малоимущим жителям Краснодара. Много людей, которые занимаются бизнесом, имеют возможность помогать другим, но не делают этого. Я бы посоветовал им заняться благотворительностью, это ведь ваша обязанность перед Всевышним, Богом, как бы вы его ни называли.