

Знайте, с кем говорите



ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОБРАЗЕЦ. Персона, организации и источники в этом документе вымышлены и приведены только для показа структуры, глубины и методов проверки, которые применяются в реальной справке КакСправка. Любые совпадения с реальными людьми случайны.

Наумов Кирилл Борисович

Контекст: переговоры по проекту (участок / подряд) с девелоперской группой. Цель — зайти через экономику проекта, сроки, репутацию и управляемость рисков стройки, а не через одну цену.

Кратко

- **Генеральный директор и совладелец девелоперской группы «ГрадПроект»** ✓✓ (подтверждено) — жилая и коммерческая недвижимость, Краснодар.
- На рынке с середины 2000-х, прошёл долевую реформу и переход на эскроу — **мыслит экономикой проекта и графиком, а не разовой ценой** ✓; ценит предсказуемость сроков и «чистую» историю сдачи.
- Группа устойчива: портфель ~**650 тыс. м²** введённого жилья, 3–4 проекта в активной стадии, работа с проектным финансированием ✓ — уместен разговор о масштабе и партнёрстве вдолгую, а не о выживании.
- Опереться стоит на управляемость рисков стройки, репутацию перед банком и дольщиками; осторожно — с темой переноса сроков по одному из ранних проектов (см. «Чего избегать»).

Как мы проверяли

Мы сверили ключевые факты по нескольким независимым источникам и рядом с каждым важным поставили пометку надёжности. Отдельно проверили, нет ли путаницы с однофамильцами и ошибочно приписанных компаний. Всё, что подтвердить не удалось, честно вынесли в раздел «Что не удалось подтвердить». Используются только открытые источники, в рамках 152-ФЗ.

Кратко	1
Как мы проверяли	1
§1 Кто это	2
§2 Профессиональный профиль	2
§3 Как принимает решения	3
§4 Стиль общения	3
§5 Рекомендации к встрече	3

Что стоит использовать (3 тезиса)	3
Как подать	4
Чего избегать	4
Мосты	4
С чего начать	4
§6 Окружение	4
Что не удалось подтвердить	5
§7 Источники	5
Условные обозначения	5
§8 Правовой статус и ограничения использования	6

§1 Кто это

- **Наумов Кирилл Борисович**, 1974 г. р., Краснодар ✓✓.
- **Генеральный директор и совладелец (доля ~60%) девелоперской группы «ГрадПроект»** ✓✓ (по реестровым данным и профилю компании).
- Образование — **инженер-строитель** (профильный технический вуз), позже — программа по экономике недвижимости ✓.
- В девелопменте с **2006 года**; начинал с подрядной и генподрядной работы, затем перешёл в девелопмент полного цикла ✓.
- Публичен умеренно: даёт интервью деловой и отраслевой прессе, выступает на строительных форумах, компания — лауреат региональной премии в сфере недвижимости ✓.

§2 Профессиональный профиль

- ГК «ГрадПроект» — девелопер полного цикла: **жилые комплексы комфорт- и бизнес-класса, коммерческие и офисные объекты** в Краснодаре и пригороде ✓✓.
- Портфель: суммарно около **650 тыс. м²** введённого жилья за годы работы, в активной стадии — **3–4 проекта** одновременно, включая один многофазный ЖК ✓.
- Работает через **эскроу-счета и проектное финансирование** крупного банка; заявляет приоритет на сдачу в срок как основу отношений с банком и покупателями ✓.
- Отраслевая репутация — «системный региональный девелопер, который вырос на управлении проектом и сроках, а не на разовых спекулятивных сделках».

- Отмечен региональной премией в сфере недвижимости (номинация по качеству реализации проекта) ✓.

§3 Как принимает решения

- **Экономика проекта прежде цены сделки.** В интервью и выступлениях (≥ 2 наблюдения) возвращается к маржинальности проекта, графику продаж, стоимости денег и срокам ввода — цена подрядчика/участка для него часть общей модели, а не самостоятельный аргумент. Скорее всего, разговор «мы дешевле» без привязки к его экономике его не увлечёт.
- **Управляемость рисков стройки.** Подчёркивает предсказуемость: сроки, качество, отсутствие срывов графика перед банком и дольщиками. Вероятно, будет мерить партнёра на надёжность и способность не сорвать график, а не на разовую уступку.
- **Репутационная осторожность.** По ряду высказываний чувствителен к теме доверия покупателей и банка; «чистая» история сдачи для него актив. Скептичен к обещаниям без подтверждённого опыта — предположение (черта проявляется, но прямо не декларирована).

§4 Стиль общения

- Прямой, предметный, оперирует сроками, метрами, стадиями готовности и деньгами. Комфортен на языке стройки и проектной экономики.
- Не любит затянутых презентаций «о компании»; ценит, когда собеседник понимает специфику девелопмента и проектного финансирования.
- Чувствительная точка — намёки, что «региональный девелопер не тянет качество/сроки»: может воспринять как обесценивание его модели.

§5 Рекомендации к встрече

Что стоит использовать (3 тезиса)

1. Зайти с **вклада в экономику его проекта**: как ваше предложение (участок / подряд / решение) влияет на сроки ввода, себестоимость метра и график продаж — это его язык.
2. Показать **управляемость рисков**: подтверждённый опыт сдачи в срок, ресурс, гарантии по графику — снимает его главную тревогу перед банком и дольщиками и обычно располагает к продолжению.
3. Говорить про **горизонт партнёрства** (несколько проектов, повторяемость, предсказуемость), а не про разовую цену одной сделки.

Как подать

«Мы смотрели на ваш проект с точки зрения графика ввода — предлагаем решение, которое сокращает риск сдвига сроков на ключевой стадии, с понятными метриками. Если модель вас устроит, дальше готовы масштабировать на следующие фазы.»

«По срокам готовы зафиксировать график и держать резерв под ваш проект — чтобы у вас не вставала стройка и не сдвигался ввод перед банком.»

Чего избегать

Тема / эпизод	Почему рискованно	Чем заменить
Давить ценой и скидками с порога	Скорее всего, обесценит проектную экономику, к которой он чувствителен	Начать с влияния на сроки и себестоимость метра, цену дать позже
Тема переноса сроков по раннему проекту (⚠️ упоминания)	Не подтверждено деталями; может задеть репутационную точку	Не поднимать; если всплывёт — нейтрально, без оценок
«Региональные девелоперы не держат качество/сроки»	Прямо бьёт по его позиционированию	Признать его модель управления проектом как сильную сторону

Мосты

- От его тезиса «сдача в срок — основа доверия банка и дольщиков» → к вашей способности гарантировать график и не срывать стадии.
- От работы через эскроу и проектное финансирование → к вашей предсказуемости по стоимости и срокам, которая укрепляет его модель перед банком.

С чего начать

«Кирилл Борисович, предлагаю зайти со сроков и управляемости на площадке — график и цифры готов показать сразу; к цене вернёмся, когда увидите механику.»

Порядок аргументов: сначала экономика проекта и управляемость рисков, репутация и сроки — затем цена, в конце, если спросит сам.

§6 Окружение

- **Технический директор / директор по строительству группы** — ключевой человек по решению о подрядчике и графике работ (имя в открытых источниках не раскрыто, ⚠️).

- **Финансовый директор** — ведёт отношения с банком по проектному финансированию и эскроу; влияет на решения через модель проекта ✓.
- **Коммерческий директор** — отвечает за продажи и график реализации, но финальное слово по стратегическим партнёрам за генеральным директором ✓.
- Региональное объединение застройщиков / профильная секция — Наумов участвует в отраслевых мероприятиях ✓.

Что не удалось подтвердить

- ⚠ Упоминания о переносе сроков по одному из ранних проектов — в открытых источниках подтверждения деталями нет; на встрече как факт не использовать.
- ⚠ Точная доля коммерческой недвижимости в портфеле — называется «растущей», конкретная цифра не раскрыта.
- ⚠ Состав совладельцев и распределение долей помимо основной — в открытых данных отражено частично.

§7 Источники

Надёжность источника: госреестр / офиц. сайт — высокая · деловое СМИ — средняя · соцсеть / один пост — требует осторожности.

Источник	Тип	Надёжность
Реестр юрлиц (демо-выписка по ГК «ГрадПроект») [демо-источник]	госреестр	высокая
Офиц. сайт ГК «ГрадПроект» [демо-источник]	офиц. сайт организации	высокая
«Южный экономический вестник», интервью с генеральным директором [демо-источник]	деловое СМИ	средняя
Отраслевой портал о недвижимости и девелопменте, обзор проектов [демо-источник]	отраслевое СМИ	средняя
Личный аккаунт персоны в соцсети [демо-источник]	соцсеть	требует осторожности

Условные обозначения

- ✓✓ — подтверждено (2+ независимых источника, высокая надёжность).
- ✓ — один источник или источник средней надёжности.

-  — не подтверждено / требует подтверждения.

§8 Правовой статус и ограничения использования

Настоящий документ является **информационно-аналитическим отчётом**, подготовленным на основе сведений из открытых, общедоступных источников и предназначенным исключительно для информационной поддержки при подготовке к деловой встрече (переговорам, деловой коммуникации). Документ носит справочно-вспомогательный характер.

Документ **не является** официальной справкой, юридическим заключением, результатом оперативно-розыскной или детективной деятельности, «досье», а также проверкой благонадёжности или должной осмотрительности (due diligence) в юридическом смысле.

Документ **не имеет юридической силы** и не может быть использован в качестве доказательства в суде, при обращении в государственные, правоохранительные, надзорные и иные органы, для принятия юридически значимых решений, для оформления официальных документов, а также в качестве основания для отказа в правах, услугах или совершения иных юридически значимых действий в отношении упомянутых в нём лиц.

Сведения актуальны по состоянию на дату подготовки и могут содержать неточности, неполноту либо утратить актуальность с течением времени. Исполнитель не гарантирует абсолютную точность и полноту информации. Ответственность за любые решения и действия, принятые на основании документа, несёт пользователь.

При подготовке использовались исключительно общедоступные сведения, обработка которых допускается в соответствии со статьёй 8 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных». Сведения о частной жизни, данные из источников ограниченного доступа, утечек или полученные с нарушением законодательства, не запрашивались и не использовались.

Использование документа в противоправных целях — для преследования, оказания давления, дискриминации, причинения вреда или иного ущемления прав и законных интересов упомянутых в нём лиц — не допускается. Документ предназначен для личного использования заказчиком; его передача третьим лицам, публикация и распространение не допускаются. По миновании надобности документ рекомендуется удалить или поместить в защищённое хранение.

Использованные материалы приведены в порядке информационного цитирования со ссылкой на источники; права на исходные материалы принадлежат их правообладателям. Документ содержит аналитический пересказ и обобщение общедоступных сведений, а не воспроизведение охраняемых авторским правом текстов.

Демонстрационный образец. Персона, организации и источники в настоящем документе вымышлены и приведены исключительно для показа структуры, глубины и методов проверки, применяемых в реальной справке КакСправка. Любые совпадения с реальными людьми случайны.