

ных Искусств Викентий Иванович Прохаска. Однако, скорее всего, знакомство это не было связано с увлечением Вадона совершенными архитектурными формами. На самом деле все было гораздо проще. Дело в том, что руководителями коммерческого училища были, в основном, чехи, и именно в училище Вадон мог познакомиться с Прохаской, тоже чехом по национальности. Сближала их и религиозная общность — оба были католиками.

Ирина Александровна уточнила одесский адрес своей семьи: Коблевская, 38а (дом сохранился). В этом доме А. Вадон жил со своей женой и двумя дочерьми — Татьяной и Ириной.

Что еще? С удивлением узнаю о таком парадоксе: дочь учителя Бабеля не знает ни слова по-французски...

Не скрою: мне было особенно приятно узнать, что Ирина Александровна Скейрис-Вадон окончила ту же, что и я, 37-ую одесскую школу на родной мне Софиевской улице, 24.

Учитель Бабеля А.А. Вадон скончался в Одессе в 1933 году в возрасте 60 лет.



VIP-Департамент

Продолжаем серию публикаций, посвященных традициям градостроительства, архитектуры и риэлторства Одессы. Спонсор рубрики — агентство недвижимости "Капитал", вот уже семь лет весьма успешно работающее на отечественном рынке недвижимости. Сегодняшний разговор пойдет об элитарной недвижимости Южной Пальмиры. А нашим информированным консультантом станет руководитель VIP-департамента АН "Капитал" Виталий Семенович Головин.



Прежде всего отметим, что это новое подразделение АН "Капитал" развернуло свою деятельность в конце апреля текущего года. Как и другие офисы агентства, расположено оно в очень удачном месте — в многолюдной деловой части Одессы, на магистральном перекрестке Большой Арнаутской и Пушкинской улиц. Офис безупречно оборудован и оформлен. Созданы самые благоприятные условия для общения с VIP-клиентурой. Уютные холлы, с тонким вкусом декорированный интерьер, комфортабельная мебель, аквариумы, произведения прикладного искусства, инновационные средства связи и оперативного получения информации, видео- и аудиотехника, возможность ознакомиться с тем или иным объектом, не выезжая на место, — посредством искусно сделанного видеofilmа и т. д.

Как уточнил В.С. Головин, глобальная задача департамента — работа исключительно с элитной недвижимостью: покупка, продажа, аренда. Указанные операции производятся не только с жилым фондом, но также и с так называемой коммерческой недвижимостью, а это — офисы, производственные помещения, бары и рестораны, магазины, гостиницы, спортивно-оздоровительные комплексы и т. п.

Работа с VIP-клиентами, разумеется, предполагает высочайший уровень профессионализма риэлторов. Поэтому руководство АН "Капитал" тщательно отбирало в штат департамента поистине VIP-сотрудников: из всех филиалов сюда пришли наиболее опытные люди с огромной эрудицией, причем не только в сфере торговли недвижимостью. Департамент работает 12 часов в сутки, с 9.00 до 21.00, что упрощает доступность и создает дополнительные удобства для чрезвычайно загруженных деловых партнеров.

Еще один крайне важный момент. Поскольку предлагаемые VIP-объекты обычно очень недешевы (что и понятно по определению), то черз

агентство покупка может быть совершена и в кредит. При этом кредитование осуществляется на срок до десяти лет под минимальные на сегодняшний день проценты (от 14% годовых), что также изрядно облегчает клиенту жизнь.

Переходя к характеристике элитного жилья, руководитель департамента обратил наше внимание на имеющиеся в информационном реестре "Капитала" объекты, рассчитанные на самых взыскательных покупателей. Если они, скажем, прикипели душой к историческому центру, агентство может предложить роскошную квартиру буквально на любой из легендарных одесских улиц. Что вы скажете, например, о квартире на Дерибасовской площадью порядка 300 метров: с бильярдной, комнатой отдыха (камин и проч.), зимним садом, джакузи и другими прелестями? Великолепные квартиры на Маразлиевской с видом на парк, на Пушкинской, Преображенской, отдельный расселенный особняк на улице Гоголя и многое другое. Естественно, надо отдавать себе отчет в том, что подобное жилье — приобретение дорогостоящее, примерно от тысячи у. е. за квадратный метр. Но ведь мы проводим дома значительную часть своей жизни и, как принято говорить, не мешало бы проводить ее комфортно.

Другой тип элитного жилья — новостройки в прибрежной зоне, что называется, с видом на море. Это район парка имени Шевченко, переулок Дунаева, улица Тенистая и т. д. Здесь возможны варианты. Можно взять квартиру как бы непосредственно из рук строителей, под ремонт, и это обойдется дешевле, порядка 600 у. е. за квадратный метр. Либо — в соответствии со стандартами "евроремонта", однако уже по цене от 1000 у. е. Выбор — за клиентом. Новостройками эти дома могут именоваться условно, поскольку это слово обычно ассоциируется в нашем сознании со стереотипным безликим советским жильем в спальных районах. В данном же случае речь идет о спецпроектах, где всякое строение оригинально и неповторимо. Предлагается разная этажность — от пяти-шести до шестнадцати. Дома возводятся из огнеупорного кирпича, со стеклопакетами, что обеспечивает идеальную тепло- и звукоизоляцию. Автономное тепло- и водоснабжение, подземные гаражи, охраняемая территория (дом огорожен, в сторожке — вахтер). Есть возможность выбора и в плане, так сказать, массовости заселения. Допустим, привычный вариант четырех квартир на этаж. Вместе с тем, можно предпочесть малоквартирные дома — типа коттеджей, в пять-шесть этажей, например, на улице Педагогической. Квартиры весьма просторные, к примеру, однокомнатные — по 60 квадратных метров, четыре комнаты — 200 метров! Обширные кухни-столовые, холлы с каминами, большие лоджии с зимними садами, короче говоря, "экслюзив", VIP-уровень.

Если же клиента интересует элитарный отдельный дом, особняк, про-

должает Виталий Семенович, прежде всего, следует принимать в расчет стоимость земельного участка, а цены в последнее время сильно подросли. Так, на Французском бульваре и кое-где еще они просто зашкаливают. Хотя в данный момент все же наблюдается стабилизация цен: бум, наметившийся зимой и весной, несколько поутих. Едва ли стоит уточнять, что VIP-особняки расположены преимущественно в прибрежной зоне, в Аркадии, на Фонтане, в Царском Селе и т. п. И здесь тоже надо выбирать, согласуя запросы и цены с функциональностью. Мы можем предложить, скажем, несколько соток, но можем и несколько десятков, в зависимости от концепции клиента. Дело в том, что некоторые из них, например, не стремятся возводить этажи, а предпочитают обойтись без лестниц — особенно люди немолодые. Но тогда дом как бы располагается, захватывая значительную площадь, что обходится дороже. Как правило же, особняки эти — в два-три уровня, с мощным цокольным этажом (прачечные, гаражи на несколько автомобилей, подсобные помещения и проч.). Здесь имеются сауны, бассейны, бильярдные, камин, барбекю, лужайки с фонтанами и др., и это при полной автономии всех коммуникаций, наличии спутниковых антенн и многого другого. Полезная площадь таких домостроений обычно колеблется от 300 до 1000 квадратных метров, а ориентировочная стоимость — от 300 до 700 тысяч у. е. Особо нахваливать их нет надобности: и без того понятно, что любые пожелания и, если хотите, фантазии клиента будут учтены — он сумеет выбрать подходящий вариант.

Завершая характеристику различных типов элитного жилого фонда, В.С. Головин сделал одну существенную оговорку: на рынке недвижимости само собой сложилось правило, что новостройки в так называемых спальных районах города (Приморский и Киевский районы) к разряду VIP-жилья не относятся, несмотря на индивидуальность проектов и другие позитивные обстоятельства. Это вовсе не означает, что подобное жилье не отвечает современным запросам — оно попросту из другой категории и рассчитано на менее состоятельных клиентов.

Что касается коммерческих помещений, то департамент готов предложить на самом деле лучшие из лучших. Например, несколько великолепных ресторанов в районе Дерибасовской — полностью оснащенных, действующих, с отменной репутацией. Заведения обширные, от 500 до 1000 квадратных метров, со всеми необходимыми подсобными помеще-



ниями, службами и т. д. Порядок цен: от 1000 до 3000 у. е. за квадратный метр. Имеются также уютные рестораны, кафе в приморской зоне отдыха — как функционирующие, так и законсервированные, а также площадки под строительство гостиничных и развлекательных комплексов с проектной документацией. Выбор довольно внушителен, и потенциальный инвестор имеет возможность эффективно разместить свои капиталы.

Все большим спросом пользуются элитные офисные помещения. Особую популярность обрели фасадные квартиры в первых этажах. На формирование цен, естественно, влияет их местоположение. "Чем ближе к Дерибасовской, — многозначительно улыбается Виталий Семенович, — и чем более "проходное" место, тем дороже". Именно по этой причине и все офисы самого АН "Капитал" расположены на многолюдных перекрестках близ главных городских магистралей. Разброс цен здесь весьма ощутим. Понятно же, что офис в историческом центре гораздо престижнее, нежели на поселке Таирова или Котовского. Поэтому стоимость варьируется: это может быть 500, а может — 1000 или даже 2000 у. е. за квадратный метр.

VIP-департамент может предложить офисные помещения на любой вкус, более или менее обширные. "Кстати, площадь помещения, — уточняет В.С. Головин, — на цену за квадратный метр не влияет. Потому что у каждого покупателя свои конкретные цели и задачи: кому довольно 20-метрового кабинета, а кому и целого этажа не хватает". Исходя из этого, департамент не пренебрегает ни малыми, ни колоссальными офисными помещениями. В настоящий момент, скажем, "Капитал" может предложить под офис и представительство целый особняк в одном из самых престижных уголков исторического центра. В арсенале также отличные квартиры в два уровня с выходами на Дерибасовскую, Преображенскую и другие центральные улицы.

Немного — о производственных помещениях высшей категории. Как отмечает руководитель VIP-департамента, деловая активность в Одессе продолжает нарастать. Спрос на промышленные объекты, производственные площадки, складские помещения проявляется все более отчетливо. Разумеется, в первую очередь котируются объекты в черте города с хорошими подъездными путями. Территориально — это приснопамятные Пересыпь и Молдаванка. Немаловажно наличие, наряду с производственными помещениями, складских, а, кроме того, административных зданий для управленческого и вспомогательного персонала. Конечно, должны быть все коммуникации. То есть, речь идет о своеобразном промышленном городке. Именно такой объект может претендовать на статус VIP.

В информационном банке "Капитала" подобных объектов немало. Можно упомянуть, например, выгодно расположенные здания и соору-

жения по улице Черноморского казачества (Московской). Здесь имеется помещение площадью 600 квадратных метров и вполне приличный земельный участок. Стоимость же относительно невелика — 130 тысяч у. е. Департамент предлагает разнообразные коммерческие помещения на улицах Промышленной, Владимирской и других со значительными земельными участками, оборудованными складскими строениями (до 100 тысяч у. е. за объект). При этом потенциальный клиент имеет возможность выбирать, исходя из своих четких планов: это могут быть только производственные здания, а могут быть помещения с большими участками земли, вплоть до нескольких гектаров. Соответственно различается и их стоимость.

И еще одна важная операция — аренда коммерческой недвижимости. Здесь также предлагаются объекты различного назначения: офисы, гостиницы, спортивно-оздоровительные и развлекательные комплексы и др. Цена аренды варьируется в зависимости от местоположения и, как правило, составляет от двух до десяти у. е. за квадратный метр в месяц. Так, в долгосрочную аренду могут быть сданы VIP-рестораны в самом сердце старой Одессы, спортивно-оздоровительный комплекс на Французском бульваре площадью порядка 400 квадратных метров и масса других перспективных объектов.

Короче говоря, департамент всегда готов помочь и делом, и советом каждому своему клиенту. Резюмируя изложенное, В.С. Головин сделал несколько выводов, на которые мы хотели бы обратить внимание наших читателей.

Привлекательность Одессы как крупнейшего делового центра неизменно растет. Соответственно растет спрос на коммерческую недвижимость: на отдельно стоящие здания и фасадные квартиры в центре — под представительства и гостиницы; обозначился серьезный интерес к новостройкам в престижных районах — в парковой зоне с видом на море. Все интенсивнее приобретают недвижимость представители как ближнего, так и дальнего зарубежья. Подобные покупки становятся все более выгодным размещением средств. "Если вы станете обладателем квартиры с видом на море либо в деловом центре, — продолжает руководитель VIP-департамента, — то никогда не прогадаете".

От себя добавим, что специалисты АН "Капитал" считают своим профессиональным и, если хотите, гражданским долгом помогать каждому, кто обращается за советом, чтобы клиент наилучшим образом, наиболее целесообразно вкладывал свой капитал в недвижимость. Потому что в результате процветание гарантировано и самому инвестору, и Одессе, а значит — всем одесситам.