

25.7x31.32	1/3	56	עמוד	ידיעות אחרונות - הנדל"ן	27/01/2017	56986017-2
חברת אפריקה ישראל - 36670						

פנטהאוז לדוגמה בפרויקט "חלמות הוד השרון" של שיכון ובינוי נדל"ן. מעלים את הווילות לשמיים | צילום: רמי זרנגר

אחרון אחרון חביב

למעלה מ-1,500 פנטהאוזים מוצעים עכשיו למכירה, אבל למרות שהביקוש לדירות יוקרה בקומות גבוהות נמצא במגמת עלייה, לרוב הן נמכרות אחרונות. מה השתנה בפנטהאוזים של היום לעומת פעם, ואיך מושכים היזמים את משפרי הדיור מעלה מעלה

« עופר פטרסבורג



נוסחה פשוטה: בגלל מחירן הנמוך יחסית, הדירות הקטנות בכל פרויקט נמכרות לפני התחלת הבנייה, ולעיתים גם לפני קבלת היתר הבנייה, ואילו הפנטהאוזים והדירות המיוחדות נשארות לסוף השיווק. אלא שמאחר שהדירות הקטנות מיועדות לרוב לזוגות צעירים, והמדינה מעודדת בניית דירות במפרט קבוע ונמוך למחוסרי דיור בתוכניות כמו "מחיר למשתכן" למשל, נשארו הקבלנים עם מלאי גדול יותר של מיזמי פרימיום, במרכז או בפריפריה. בשנה האחרונה המיקוד בשיווק עובר לקומות האחרונות היוקרתיות, כשהוא מתרכז במשפרי דיור.

מאז ומתמיד, בית עם חצר וגינה היה משאת נפש עבור רבים, אך בשנים האחרונות נראה כי החלום הזה התחלף בחלום על פנטהאוז עם מרפסת. אנשים מעדיפים לגור על הגובה על פני בית צמוד קרקע, והמגמה רק הולכת וגוברת.

"ראשיתן של דירות הפנטהאוז בצעירים שגילו את אופן המחיה המבודד ושטוף האור", מסבירה ליאת דני

נו, סמנכ"לית שיווק ומכירות בחברת אפריקה ישראל מגורים. "עד מהרה הפכו דירות הפנטהאוז לנחלתם של עשירי העולם שאימצו סגנון חיים זה, וכיום הן מזוהות עם עושר, יוקרה ופאר. הדיירים נהנים ממרחב ופרטיות מאחר שזו הדירה הגבוהה ביותר בבניין, ואין מעליה שכנים".

לדברי אדריכל מור בללטי ממשד בללטי אדריכלים מהרצליה פיתוח, הישראלי בעל האמצעים רואה בפינטהאוז או בדירת היוקרה מעין סמל סטטוס, "בריוק כמו חליפת ארמני שהוא לובש או שעון הקרטייה שהוא עונד".

לרוב, רוכשי הפנטהאוז הם משפרי דיור בגילאי 45 ומעלה, שילדיהם בגרו ואף עזבו את הבית. ההורים כבר מיצו את חדוות הגינה עם הילדים והכלב, ומעדיפים לגור בבניין מטופח שבו הגנן אחראי לטיפול בצמחיית הנוי, ולא הם. הפנטהאוז מעניק תחושת ביטחון יחסית למגורים בבית על הקרקע, מכיוון שלעיתים הוא נמצא בבניין שבו מועסק שומר בכל שעות היממה. משפרי הדיור שקונים פנטהאוז בוחרים אותו לפי הגודל, ולא לפי מספר החדרים. חשוב להם שתהיה יציאה מהסלון למרפסת, והם שוכרים קירות כדי להגדיל את החללים,

ומאחרים מספר חדרים לחדר שינה גדול. "מדובר באנשים עם ילדים מתבגרים שהצליחו לצבור הון, ומעוניינים לשדרג את איכות חייהם", אומר רוני כהן, מנכ"ל אלדר שיווק נדל"ן. "חשוב להם שהדירה תהיה גדולה ויוקרתית. חלקם מחפשים דירה הכוללת שתי סוויטות הורים, אחת עבורם ואחת עבור ילד מתבגר, או לשימוש משרדי. על פלח השוק השני הרוכש דירות פרימיום נמנים מצמצמי דיור. במקרה הזה מדובר בבתי אב שילדיהם עזבו את הבית. הם מעוניינים בדירה חדשה קטנה יותר, שמצריכה פחות תחזוקה, אבל לא מוכנים לוותר על פסיליטיז ופרטיות".

בהשפעת המגדלים

העלייה בביקוש לפנטהאוזים היא גם פועל יוצא של טרנד המגדלים שכבש את ישראל, ודירות הפנטהאוז שנבנות היום שונות מאלו שנבנו לפני עשור ויותר. "לפני 10-15 שנה היינו רואים פנטהאוזים, שהדבר היחיד שהבדיל בינם לבין שאר הדירות בבניין, היה העובדה שהם היו ממוקמים

25.87x30.65	2/3	58 עמוד	ידיעות אחרונות - הנדל"ן	27/01/2017	56986018-3
36670					



הפנטהאוז בפרויקט "נוף בראשית" של החברות לוינשטיין, אגדים וקימה ברזילי ברובע יזרעאל בעפולה | צילום: עומרי רוני

גל קסטל, מנהל השיווק של חברת ארוזים (ג.יא), מסכים עם הטענה כי הנוף מהווה מרכיב משמעותי שהמחשתו מסייעת במכירת הדירה. "ככל שעולים במספר הקומות, כך מחיר הדירה עולה, וככל שהדירות פונות יותר אל הנוף הפתוח, שלא לדבר על נוף לים, הרי שמחירן מרקיע שחקים", הוא אומר. "בשל מחירן הגבוה, דירות פנטהאוז יותר קשות למכירה, והן מחייבות את היוזמים למערך שיווק ייחודי, שכולל, בין היתר, הכנת פנטהאוז לדוגמה. בדרך זו היוזמים מנסים ליצור חוויה בלתי נשכחת עבור הרוכש הפוטנציאלי, שגם אם לא ירכוש לבסוף דירה בקומות הפרמייום, אולי כך ישתכנע לרכוש דירה אחרת בפרויקט, וזה לא פחות חשוב".

מרבסת עם נוף

בפרויקט מגדלי אביסרור בשדרות רגר בבאר שבע, למשל, הפנטהאוז לדוגמה מתפרש על פני שטח של כ-200 מ"ר, וכולל שישה חדרים ומרפסת בשטח של כ-22 מ"ר. גובה התקרה בסלון מעל חמישה מטרים. בפ-רויקט נוף בראשית בשכונת רובע יזרעאל בעפולה, שמקמה קבוצת משולם לוינשטיין בשיתוף עם חברת אגדים וקימה ברזילי, הפנטהאוז לדוגמה ממוקם בקו-מה התשיעית. שטחו 139 מ"ר, והמרפסת שלו משת-רעת על פני 72 מ"ר. "מאחר שסיימנו את מכירת רוב הדירות הרגילות החלטנו להשקיע בפנטהאוז לדוגמה שימחיש לרוכשים את הפוטנציאל המלא שיש בדי-רה", מציינת שרון בן צבי, סמנכ"ל השיווק בחברת משולם לוינשטיין.

דירת פנטהאוז לדוגמה בנתה אשדר בפרויקט היוקרתי טריו בחיפה, ובכוונתה למכור אותו בסכום של כשישה מיליון שקלים כשהוא מרוהט ומאובזר. הדירה, שמש-משת כיום גם כמשרד מכירות, משתרעת על פני שטח של כ-250 מ"ר בקומה ה-21 של המגדל האמצעי מבין שלושה, כוללת חמישה חדרים ומצוידת במרפסת רחבה. "באותו פרויקט בנינו גם דירת 4 חדרים לדוגמה וגם פנ-טהאוז לדוגמה", אומרת רחלי ברזיל, סמנכ"לית השיווק של חברת אשדר. "הבחירה בדירה לדוגמה תלויה במ-לאי שיש לנו למכור ועד כמה אנחנו ממהרים למכור אותו. ברור שבפרויקט שהוא יותר 'עממי', לא נשקיע

שקלים. אבל טרנד המגדלים לא פסח גם על הפריפריה ורוב דירות הפרימיום בישראל מוצעות למכירה במ-חירים של 7-4 מיליון שקל. השוק מציע היום למעלה מ-1,500 פנטהאוזים ודירות מיוחדות, והיוזמים נאלצים להשקיע מאמצים בשיווקם. על אחת כמה וכמה – לאחר ששר האוצר משה כחלון קידם את החלת המס המיוחד לרוכשי דירה שלישית ומעלה. רוב רוכשי דירות היוק-רה מחזיקים מספר דירות, והמחשבה על רכישת דירה נוספת מדירה שינה מעיניהם, בשל הצורך לשלם על כל אחת מהן אחוז משוויה, עד תקרה של 18 אלף שקל בשנה. במשך שנים, דירות לדוגמה שימשו כאמצעי שיווק חיוני לפרויקטים חדשים, והן עוצבו באחת הקומות הראשו-נות בבניין, במטרה להמחיש את רוב סוגי הדירות בפ-רויקט, כלומר דירות 4 חדרים ודירות 5 חדרים. אלא שבשנה האחרונה דירות לדוגמה בקומה הראשונה התגלו כמיותרות, והיוזמים החלו לעצב דירות לדוגמה בקומות הגבוהות. "בשל מצוקת הדיור ולאור התקדמות אמצעי ההמחשה הטכנולוגיים, גילו חברות הבנייה כי אין להן צורך בדירה לדוגמה כאמצעי המחשה למכירת הדירות הרגילות, אלא לדירות המיוחדות", מסביר את התופעה החדשה ירון צוברי, סמנכ"ל השיווק בקרסו נדל"ן. אדריכל גיל שנהב, ממשרד כנען שנהב אדריכלים, יו"ר הסניף הישראלי של המועצה העולמית לבנייה לגובה, מספר כי מדובר במגמה עולמית. "עם התפתחות עולם התכנון וקפיצת המדרגה שחלה גם בקרב הרוכשים שמ-בינים ומתמצאים בעולם התכנון, אנו מנסים להציג את הדירות לדוגמה בקרבת המוצר עצמו, באופן שימחישו ככל האפשר את יתרונותיו הייחודיים", הוא מסביר. "בפרויקט עם נוף, למשל, מיקום הדירה לדוגמה בקומה גבוהה ימחיש את יתרון הפרויקט והייחודיות שלו לעומת פרויקטים אחרים".

אחרון אחרון חביב

« המשך מעמוד 56 »

בקומה האחרונה והייתה להם מרפסת גדולה", מסבירה דורית סדן, סמנכ"ל שיווק של שיכון ובינוי נדל"ן. "נכון שהיו יוצאים מן הכלל, אבל בגדול כך נראה הנוף הטיפו-סי של הפנטהאוזים. כיום אנו עדים למגמה שונה. הדירות שנמצאות בקומות האחרונות גדולות לאין שיעור ביחס למה שראינו אז. מדובר גם בשטח הפנים וגם בשטח החוץ. אנו מדברים על פנטהאוזים שרק שטח הפנים שלהם עולה על 165 מ"ר בממוצע. למעשה, אנו עדים למצב שבו אנ-שים שגרו בוילות ומעוניינים להשתדרג ולגור על גג העולם, בעצם מעלים את הווילות לשמיים". רועי גפני, סמנכ"ל השיווק באפרייר, מספק הסבר נוסף לגודל החללים בדירות פנטהאוז. "בשל התחרות בשוק הנדל"ן בשנים האחרונות ורצון החברות לברל עצמן מול המתחרים, החברות העלו את סטנדרט הבנייה בדירות הרגילות, ובכך יצרו מפרט מינימום גבוה", הוא מסביר. "כך נוצר אתגר ללקוחות שרוצים דירות פאר, ולכן רואים יותר ויותר פנטהאוזים הכוללים חללים גדולים מאוד לאירוח".

קפיצת מדרגה

כאשר מדברים על דירות יוקרה, קופצות לתודעה דירות פרימיום, בעיקר בתל-אביב, שנמכרות בעשרות מיליוני

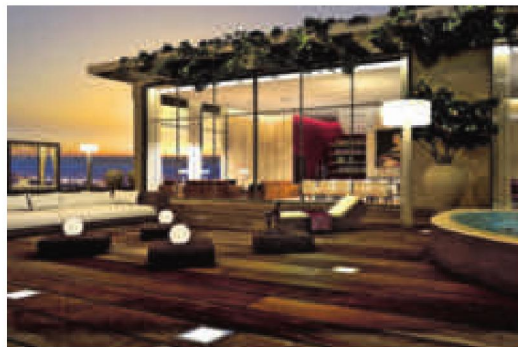


ליאת דנינו, אפריקה ישראל מגורים: "דירות הפנטהאוז הפכו לנחלתם של עשירי העולם שאימצו סגנון חיים זה, וכיום הן מזוהות עם עושר, יוקרה וכאן. הדיירים נהנים ממרחב ופריטיות מאחר שזו הדירה הגבוהה ביותר בבניין, ואין מעליה שכנים"

25.7x24.88	3/3	60 עמוד	ידיעות אחרונות - הנדל"ן	27/01/2017	56986019-4
36670					



פנטהאוז עם בריכת שחייה פרטית בפרויקט בהרצליה במסגרת תמ"א 38/2 של קבוצת אלמוג. למטה: הדמיית פנטהאוז בפרויקט טריו חיפה של חברת אשרד



אומר גורביץ'. "בפרויקט אזוריים רחובות החדשה היה לנו דגם מיוחד עם ארבעה חדרים בקומות הגבוהות. רק שתיים מתוך 12 דירות מדגם זה נמכרו, בעוד שהדירות הרגילות נמכרו כמעט כולן. אבל מהרגע שבנינו את אחת מהדירות המיוחדות כדירה לדוגמה נמכרו שמונה דירות, ובנוסף גם הדירה לדוגמה עצמה נמכרה במחיר של 2.2 מיליון שקל בפרק זמן של חודשיים בלבד. אנשים הבינו את הערך של דירה כזו ואת התכונות המיוחדות שטמונות בה".

גיב רום, סמנכ"ל ייזום ושיווק קבוצת כנען, מסכם: "אם בעבר הפנטהאוזים היוקרתיים היו נחלתם של פרויקטים בתל-אביב ובמרכז בלבד, ניתן למצוא כיום פנטהאוזים כאלה כמעט בכל עיר שיש בה בנייה רוויה, ובפרויקטים של התחדשות עירונית הממוקמים במרכז ערים. לרוב, דירות הפנטהאוז נמכרות אחרונות בפרויקט, כיוון שהן קהל שלהן רוצה לראות בעיניים".

ועל כך שמכל נקודה בבית אפשר יהיה לראות את הים". כשחברת א. זיתוני הוציאה לשיווק 12 פנטהאוזים דר' מפלסיים בפרויקט ECO בשכונה הירוקה בכפר-סבא, הם החליטו להיעזר בפנטהאוז לדוגמה. "ידענו כי ייחודיותו של המוצר - פנטהאוז דר'מפלסי - מקשה על מכירתו, לכן החלטנו לעצב פנטהאוז אחד לדוגמה על מנת שנוכל להמחיש לרוכשים כיצד הדירה יכולה להיראות", מספר אבי זיתוני, הבעלים של החברה. "הדירה לדוגמה שיקי פה לרוכשים מה אפשר לעשות עם החלל הגדול, אילו פינות מיוחדות יש בדירה בשונה מדירה רגילה ועוד. אנשים אוהבים לראות בעיניים, במיוחד כשמדובר ברי' רה מיוחדת, שיכולה לבטא את הפנטזיות שלהם. ואכן זו הייתה החלטה נכונה שכן בעזרת הפנטהאוז לדוגמה הצלחנו למכור את כל 12 הפנטהאוזים בתוך חודשיים". לדברי גיל גורביץ', מנהל מכירות בחברת הנדל"ן "אור-רים", ככל שהבנייה מתקדמת נחשף מלוא הפוטנציאל של הדירות המיוחדות - פנטהאוז, דירות גן ומיני פנ'טהאוז. "דירה לדוגמה בקומות הפרימיום היא כלי מעולה לחשוף פוטנציאל של דגם דירה שאינו קונבנציונלי".

אחרון אחרון חביב

« המשך מעמוד 58 »

בפנטהאוז לדוגמה, אלא נבחר להציג דירה רגילה, כי זה עיקר המלאי שלנו למכירה". חברת דיונגוף סחר השקיעה בפרויקט המוקם על קו החוף של נתניה במספר דירות פרימיום לדוגמה, ביניהן דירות פנטהאוז, דירות דופלקס וכן דירות מחוברות. "הדירות לדוגמה נועדו להציג בפני הרוכשים הפוט'נציאליים את רוח הפרויקט", מסבירה המעצבת מיטל סלומון שאחראית על עיצוב הדירות בפרויקט. "כדי להעניק ללקוחות את התחושה של מגורים וחויית נופש בעת ובעונה אחת, הקפדתי על חללים גדולים ופתוחים

זורית סדן, שיכון ובינוי נדל"ן. "לפני 10-15 שנה הדבר היחיד שהבדיל בין הפנטהאוז לבין שאר הדירות בבניין היה הקומה האחרונה והמרפסת הגדולה. היום הדירות בקומות האחרונות



גדולות לאין שיעור, גם בשטח הפנים וגם בשטח החוץ"