

26.01x31.54	1/2	עמוד 16	פנטהאוזים - הארץ	30/11/2020	75314047-1
בריק - יזם נדל"ן מקבוצת רוני בריקטיטו אומן אדריכלי - 89427					



תכנון ועיצוב אריאלה עזריה ברקוביץ | צילום: אלעד גונן

# מצמצמים לפנטהאוז

בחברות הבניה מזהים כי חלק משמעותי מרוכשי הפנטהאוזים הם קהל שהחליט לטפס מהוילה לדירה נוחה במרכז העיר | נעם גל

בעלי 2-4 מפלסים עם גינות צמודות ומדרגות רבות. רבים מתושבי השכונה, עברו לדירות מייני פנטהאוז ופנטהאוז בהרצליה הילס, וכך הם זוכים להישאר באותו אזור, ונהנים מפרויקט שיש בו גם מקומות פנאי ובילוי, ספורט, מסחר ועוד. הנגישות והקרבה למגוון רחב של שירותים מקלה מאד על התושבים, ומעבר חוסך להם גם תחזוקה וטיפול בכנס רב מפלסי. בנוסף נהנים דיירי הפנטהאוזים בקומה ה-18, מנוף אבסולוטי לים ופתוח לגמרי. פנטהאוזים כאלה מוצעים במחיר של כ-9.5 מיליון שקלים.

## מצב כלכלי מורכב

אוריאל וגנר, סמנכ"ל השיווק בחברת סלע בינוי מסביר כי "תקופת הקורונה הביאה עימה

את התחושה שנתנה להם החצר בכית הפרטי, אך יחד עם מקנה להם גם אלמנט של נופך גבוה שלא היה להם בכית הפרטי. דבר נוסף שהם משיגים כמעבר לפנטהאוז הוא החיסכון בהוצאות הגבוהות של תחזוקת הגינה שהייתה להם בוילה."

## מפלס אחד

גיל גורביץ, סמנכ"ל שיווק ומכירות באזורים מאשר כי "ישנה מגמה הולכת וגוברת בשנים האחרונות לעבור מבתיים רבי מפלסים לדירות מרווחות בעלות מפלס אחד. אחת הדוגמאות הכולטות לפרויקט שבו אנחנו מזהים מעברים כאלה הוא "הרצליה הילס" בשיתוף עופר השקעות. הפרויקט ממוקם ממש בסמוך לשכונת הרצליה ב' הבנויה על צלע גבעה וכוללת כ-400 בתיים פרטיים גדולים בני 200-400 מטר,

האחזקה שלהן זולות בהשוואה לאלו של בית פרטי. מעבר לכך, המגורים במגדל מקנים להם תחושה של ביטחון, שקיימת פחות בבית פרטי."

## תקרות גבוהות

צחי סופרין, בעלים של קבוצת סופרין מפ"רט כי "אם בעבר מצמצמי הדירור היו קונים דירות קטנות יותר וסטנדרטיות בנות 3-4 חדרים, היום הם כבר מחפשים דירות הנחשבות כדירות פרימיום וזאת על מנת לשמור על רמת חיים ומגורים גבוהה ותחושה כפי שהייתה להם בבית הפרטי."

לדבריו, "הדבר מאפיין כמיוחד את הקהל של מצמצמי הדירור כרמת השרון, שם אנו משייכים ובוניס פרויקטים במסגרת התחדשות עירונית. הם עדיין רוצים תקרות גבוהות, חלל מרווח ומרפסות גדולות על מנת לא לאבד

המונח מצמצמי דירור מתייחס לרוב לבעלי בתים, כגילאי 50 פלוס, שהחליטו למכור את הוילה או הבית צמוד הקרקע, לאחר שהילדים עזבו את הבית ולעבור לדירה קטנה יותר, אך כזו שבה יוכלו לשמור על איכות החיים ואף ליהנות מיתרונות מרכז העיר. רבים מהם בוחרים בדירות פנטהאוזים ודופלקסים.

"הדירות במגדלים והפנטהאוזים הן הווילות החדשות של מי שמכונים "מצמצמי הדירור". אומר יו"ר לשכת שמאי מקרקעין, חיים מסיל-תי. לדבריו "אחרי שהילדים עזבו את הבית הם אינם צריכים בית גדול כל כך ואינם מעוניינים להמשיך ולשלם על אחזקה יקרה". כיוון שהם עדיין מעוניינים להתגורר כמוצר 'פרימיום' וליהנות מפרטיות, חלקם יחפשו מענה בדירות של מגדלי המגורים. אלו דירות קטנות יותר מצמוד הקרקע אבל יוקרתיות. בנוסף, עלויות

26.08x31.54	2/2	עמוד 18	<b>הארץ - פנטהאוזים</b>	30/11/2020	75314048-2
בריק - יום נדל"ן מקבוצת רוני בריקטיטו אומן אדריכלי - 89427					

## ייש מקומות בהם הפנטהאוזים יקרים אף יותר מבתים פרטיים. זה קורה במיוחד במקרים של פנטהאוזים הנהנים מריבוי כיווני אוויר ונוף לים"



סמי טיטו | צילום: יורי גרשברג



אריאלה עזריה ברקוביץ | צילום: ירון נטור חלבי



חיים מסילתי | צילום: דנה קופל



חאי סופרין | צילום: אסף פינצ'וק

190 מ"ר בנוי + 100 מ"ר מרפסת. הרוכשים האלה ודומיהם מחפשים דירות בקומות הגבוהות שיאפשרו המשך של רמת החיים אליה הם הורגלו במגורים בוילות או בקוטג'ים, עם מועדון דיירים, עם מרפסות גדולות ובמרכז הערים - מה שיאפשר להם להגיע לכל השירותים הקהילתיים והמוסדות בהליכה ברגל. "הדירות האלה מציעות לרוכשים כאלה שיש פור כרמת החיים שלהם, הם כבר לא צריכים דירה עם חדרים ריקים ומקבלים במקום זאת יחידות מגורים עם הרבה שטחי אירוח לילדים, ועם מרחב פרטי גדול לרווחתם."

### נוף ונוחיות

לדברי מעצבת הפנים אריאלה עזריה ברקוביץ, "אנחנו רואים הגירה של לא מעט מבני הגיל השלישי שגרו כל חייהם בוילה צמודת קרקע, אבל עכשיו כשהילדים עזבו את הקן והמאוויים, הצרכים והרצונות משתנים הם כמיהים לעבור לשלב הבא. אחד הדברים שמאוד מושכים אותם הוא הנוף. בית פרטי נהנה אומנם מחצר מטופחת ומרשימה אבל המגורים בקומה גבוהה מאפשרים להם ליהנות מנוף פנורמי עוצר נשימה. בתוך כך, חלק מהדירות הללו צופות לכיוון הים, נוף שהם אינם יכולים להשיג בוילה או במגורים בקומות היותר נמוכות. לצד כל אלו יש חשיבות גם לנושא הנוחות והתחזוקה, שכן הפנטהאוזים בנויים על פני מפלס אחד ודורשים פחות עבודת ניקיון תחזוקה."

המשותף וגם במיקום הקבוע והמוגדר של הממ"דים בכל הבניין."

### שטחי אירוח

רוני בריק, יזם, יו"ר ארגון קבלני השרון והשומרון והנשיא היוצא של התאחדות בוני הארץ, מציין כי "באזור השרון ישנה תופעה מאוד בולטת של מעבר מבתים צמודי קרקע וקוטג'ים לדירות פנטהאוז במגדלים או בניינים. מדובר בעיקר בקהל של מבוגרים - הורים לילדים גדולים או לילדים שרק עזבו את הבית וכבר אין להם צורך בוילה ענקית עם חצר בשטח גדול שהם יצטרכו לטפל בה. לאחרונה מכרנו לזוג מבוגרים פנטהאוז ברעננה בשטח

כריכה. הופתעתי לטובה מכך שלמרות שמדובר במגדל עם שכנים רבים - הפרטיות לא נפגעה". "כאדריכל", מוסיף טיטו, "אני יודע שהפנטהאוז הוא מוצר איכותי ולכן גם יקר יותר. זה מוצר נחשק שיש לו ביקוש, המחיר שלו עולה, ולכן רוכשים אותו בעיקר צרכנים מהעשירונים הגבוהים. יש מקומות בהם הפנטהאוזים יקרים אף יותר מבתים פרטיים. זה קורה במיוחד במקרים של פנטהאוזים הנהנים מריבוי כיווני אוויר ונוף לים". לדבריו, "מבחינה תכנונית, החיסרון היחיד די של הפנטהאוז לעומת בית פרטי הוא שהבית הפרטי מוגבל רק בקווי הבניין של המגרש, בעוד שלפנטהאוז יש הגבלה גם בגרעין הבניין

גם אנשים אשר נאלצו לצמצם את מגוריהם. לרוב אלו אנשים שגרו בבתים פרטיים ובשל הוצאות גבוהות ומצב כלכלי מורכב החליטו לעבור. הצמצום מגיע לרוב מבתים פרטים לפנטהאוזים או לדירות גדולות בקומות גבוהות שאינן פנטהאוזים. אחד הפרויקטים שלנו בהם אופי הרוכשים הוא כזה הינו בפרויקט "הדרים" בגליל ים, הרצליה.

"הפרויקט מכיל 8 בנייני מגורים בני כ-9 קומות וכ-260 יחידות דירה, ובכללן דירות 3, 4 ו-5 חדרים, מיני פנטהאוזים ופנטהאוזים. תכנון הפרויקט בוצע על ידי משרד "קיקה ברא"ז אדריכלים ומתכנני ערים" ומשרד "BE אדריכלים", בעוד על עיצוב הפנים של הפרויקט אמונה האדריכלית רמה דותן".

### וילה באוויר

"אני מצמצם דיור בעצמי", מעיד האדריכל כל סמי טיטו, מייסד ובעלים של משרד טיטו אומן אדריכלים. "ההחלטה על המעבר מבית פרטי לפנטהאוז נעשתה לאחר שהילדים גדלו, עזבו את הבית והקימו משפחות. גרנו בצמוד קרקע בקריית אונו, אהבנו את המקום, ולכן החלטנו להישאר בו. הפנטהאוז הוא מעין "וילה באוויר", עם כל היתרונות של בית פרטי - בתור ספת נוף פתוח. בפנטהאוז שעברנו אליו קיבנו לנו מרפסת רחבת ידיים, אוויר איכותי ואפילו

**"אם בעבר מצמצמי הדיור היו קונים דירות קטנות יותר וסטנדרטיות, היום הם כבר מחפשים דירות הנחשבות כדירות פרימיום וזאת על מנת לשמור על רמת חיים ומגורים גבוהה"**

## מצמצמי הדיור מובילים ברכישת פנטהאוזים במרכז תל אביב

ששווה בין 5 ל-8 מיליון שקלים בשכונות טובות בכל רחבי הארץ. זוג כזה נמצא בקלות עם כוח קניה של דירות מיוחדות בתל אביב, שמגיעות ברוכב לסכומים של 8 עד 10 מיליון שקלים. פנטהאוז של 150 מ"ר במפלס אחד עם מרפסת גג של 40 מ"ר עולה כ-56,000 שקלים למ"ר, כלומר כ-9.5 מיליון שקלים. כשחושבים על זה כך, מכינים מדוע הביקושים עולים בהרבה על ההיצע המוגבל של מרכז תל אביב."



פנטהאוז ברחוב גליצנשטיין 8 בתל אביב | הדמיה: אקו סיטי

לשנה. בני זוג שכבר שחררו מהבית את הילדים שגדלו, מחפשים את הבית הבא שלהם. הדגש הוא על 'שלהם'. הם בשלב בחיים שיש להם יותר זמן פנוי וגם יותר הכנסה פנויה והם רוצים ליהנות בעשור רים הבאים של חייהם מאיכות החיים שרק מרכז תל אביב יכול להציע. בנוסף, כמעט תמיד גם המי שפחה נמצאת במרכז תל אביב כך שמבחינתם הם גם מקצרים מרחק מהילדים והנכדים, עדיף אפילו במרחק הליכה או רכיבה קלה."

**עדיין מדובר בדירות יקרות. האם יש מספיק קונים?**  
 "ראשית ככל הפרויקטים שאנחנו בונים, הדירות היקרות נמכרות ראשונות כיוון שהביקוש לדירות המיוחדות במרכז תל אביב מאוד יציב וחזק. החודש הרסנו בניין ברחוב מוזיר 10 ליד כיכר המדינה. הדירות המיוחדות נמכרו עוד טרם תחילת העבודות. למעשה ככל הפרויקטים שלנו שנמצאים בכיצוע או לקראת ביצוע, כבר כמעט ולא נותרו דירות מיוחדות למכירה. "שנית יש כמות עצומה של בעלי צמודי קרקע שמחזיקים בנכס



אילי בר | צילום: יח"צ

דירות יוקרה נרכשות על פי רוב בידי רוכשים שמ"עוויינים להשתדרג לבית חדש ומפנק ופחות בידי משקיעים, כך קובעים בחברת אקו סיטי ומציינים כי המגמה הזאת נכונה במיוחד כשמנתחים את מאפייני רוכשי דירות הפנטהאוז, המיני-פנטהאוז ודירות הגן באזור הכי יקר בישראל - במרכז תל אביב.

לפי נתוני חברת אקו סיטי שכונה ומוכרת מעל לעשור דירות בבנייני בוטיק במרכז תל אביב, הרי שכ-95% מהרוכשים של דירות אלה מתכוונים לגור בהן. אותם 5% נותרים הם תושבי חוץ שרוכשים פנטהאוז כדירה נוספת שתשמש אותם למגורים מזדמנים והם רואים בה שילוב של בית נופש תל אביבי עם השקעה טובה לטווח ארוך.  
**מה הנתח של מצמצמי הדיור מתוך סך הרוכשים?**  
 "משמעותי מאוד, קרוב ל-50% מסך הרוכשים בניתוח המכירות שלנו על פני עשור שלם", אומר אילי בר, מנכ"ל משותף של אקו סיטי. לדבריו, "מדובר כמגמה מתמשכת שהולכת ומתחזקת משנה