



מימין: וילה מלצ'ט, פרויקט של אביסרור בבאר שבע, פרויקט של מעוז דניאל בבת ים (למעלה) ופנטהאוז בתל אביב בתכנון רז מלמד, עם ריהוט של הביטאט

מיותר, והם מעדיפים לעבור, אומר אביסרור. "חשוב להם השקט, והפנטהאוז מתאים להם מפני שבכל קומה יש פחות דיירים. הם אוהבים לארח, מוסיפים למרפסת מטבחון, גריל לברביקיו, ג'קוזי, וזה כמעט עוד בית במרפסת. הפנטהאוז הוא כמו וילה באוויר".

מחירי הפנטהאוזים נעים על סקאלה רחבה, תלוי בשטח, בסטנדרט – אך מעל הכל במיקום. פנטהאוז בחולון לא יעלה כמו פנטהאוז בעכו, ומי חירו של פנטהאוז במגדל יוקרה בתל אביב יהיה רחוק ממחירו של פנטהאוז בשכונה דרומית בעיר. "פנטהאוז הוא מוצר ייחודי שמתאים לקהל אמיד ספציפי ומוצמץ", אומר ינון סבג, סמנכ"ל קב"ר צת אמבסדור, המתמחה בייצוא ושיווק לחברות נדל"ן. "אלה אנשים שרוצים שטח גדול, ומוכנים לשלם פי שניים כדי לקבל את הפינוק".

הייחודיות של הפנטהאוזים גוררת מחיר ייחודי. ההיגיון המקובל בשוק הנדל"ן הוא שככל הנכס גדול יותר, כך המחיר למ"ר יהיה נמוך יותר. בפנטהאוז, שהוא גדול משמעותית ביחס לדירה רגילה, ההיגיון הזה לא עובד והמחיר למ"ר גבוה יותר בהשוואה למ"ר חירה של דירה רגילה בשטח דומה. גם אם מביאים בחשבון את עליית הקומה – ככל שהדירה נמצאת בקומה גבוהה יותר, המחיר למ"ר עולה – המחיר למ"ר בפנטהאוז עדיין גבוה בשיעור ניכר ממחירו של מ"ר בדירה בשטח דומה שאינה פנטהאוז.

סבג מציג כמה דוגמאות כדי להמחיש את ההבדלים במחירים: בפרויקט שאמבסדור משוקת בבת ים, פנטהאוז בקומה 23, בשטח של 165 מ"ר עם מרפסת של 100 מ"ר, נמכר ב-8.8 מיליון שקל – 40 אלף שקל למ"ר. דירת חמישה חדרים באותו כמעט כפול.

שמאית המקרקעין והמשפטנית נחמה בוגין מציינת שמאז ומתמיד הפנטהאוז נחשב מוצר נחשק עם הילה יוקרתית. לאור העובדה שמדובר במוצר מבוקש, יזמי הנדל"ן משאירים אותו לשלבי השיווק הסופיים כדי למנף את מחירו. "המחיר עולה אם לפ"נטהאוז יש נוף ייחודי כקו ראשון לים, או לפארק ירוק רחב ידיים, והיום ידרוש יותר אם גם מדובר בקומה גבוהה במיוחד".

והכיר עלה 40 אלף יורו

הקורונה והביקוש הגובר לדירות יוקרה הפכו את הפנטהאוז לסגנון המגורים המועדף. המחירים נוגעים בשמים, אבל אפשר גם בפחות מ-2 מיליון שקל

נעה נבט

"את הפנטהאוזים היוקרתיים קונים אנשים מהאלפיון העליון, הייטקיסטים, מנהלים של עסקים בינלאומיים, בעלי חברות שאנחנו קוראים עליהן בעיתון. אחד הלקוחות שלה צוות הסרטה שהגיע לצלם במשך כמה שעות את השקיעה מהמרפסת של הפנטהאוז, ורק אז הסכים לנהל איתנו משא ומתן"

ילדים שזקוקות לדירת חמישה חדרים ויותר, ופנטהאוז מספק את זה. לעתים קרובות אלה אנשים שאוהבים לארח, והמרפסת הגדולה משרתת אותם. הם מעדיפים פנטהאוז על פני צמוד קרקע עם גינה כי כך הם נהנים מהשירותים שהבניין מספק, ולא צריכים לדאוג לגינה – על הוצאות המים והעבודה הכרוכה בכך".

יורם אביסרור, סמנכ"ל השיווק של חברת הנדל"ן אביסרור, אומר כי רוכשי הפנטהאוזים בפרויקטים שלהם הם לרוב מצמצמי דיוור: אנשים שעברו את גיל 60, ומוכרים בתים צמודי קרקע לטובת פנטהאוז. "הווילה גדולה עליהם, השטח

ורעננה עם 3.65 מיליון שקל בממוצע. המחיר הממוצע של דירות פנטהאוז בכל הארץ עלה בין 2019 ל-2021 ב-8% ל-2.75 מיליון שקל, בעוד מחירי הדירות "הרגילות" בפרויקט ארצית עלו בממוצע ב-4% בתקופה זו ל-1.79 מיליון שקל.

"קהל אמיד ומוצמץ"
דירת פנטהאוז נמצאת בקומה העליונה של הבניין, יש בה קומה אחת או שתיים ומרפסת גדולה, בשטח של עשרות מ"ר ואף יותר. שטחה הממוצע של דירת פנטהאוז הוא 200-150 מ"ר, ולעתים שטח המרפסת מחולק לשתי מרפסות נפרדות.

את קהל היעד של הפנטהאוזים אפשר לחלק באופן גס לכמה קבוצות עיקריות: משפרי דיוור – בעלי דירות שמבקשים לשרד את הנכס שלהם ולעבור לדירה גדולה יותר; מצמצמי דיוור – בדרך כלל בני הגיל השלישי שילדיהם עזבו את הבית ומבקשים לעבור לדירה קטנה יותר, לעתים במרכז העיר; ותושבי חוץ, שרוכשים את הפנטהאוז למטרת השקעה או מגורים בעתיד, ליום שבו יעלו ארצה.

"פנטהאוז הוא נכס שמשרד יוקרה ומעיד על מעמד סוציאקונומי מסוים", אומר רן בן אברהם, המשנה למנכ"ל חברת הנדל"ן צמח המרמן. "זה מוצר ייחודי, מפני שיש רק כמה כמוהו בכל בניין. הוא גדול יותר מדירה עם מספר חדרים זהה, ויש לו מרפסת גדולה הרבה יותר מהמרפסות בדירות הסטנדרטיות בבניין".

לצד זאת, אומר בן אברהם, פנטהאוז גם ע"י על צרכים מסוימים. "יש משפחות עם הרבה

לפני כמה חודשים החליטו אודליה ויוסי אמנו מאשקלון שהגיע הזמן לעבור דירה. בני הזוג, שגרים עם חמשת ילדיהם בדירת חמישה חדרים, הרגישו שהם זקוקים לבית גדול יותר, וקיוו למצוא אותו באחד הפרויקטים החדשים בעיר. "חיי פשנו דירת שישה חדרים, והמבחר לא היה גדול", מספרת אודליה. "גילינו שרוב הדירות החדשות הן בנות ארבעה או חמישה חדרים בלבד".

כסופו של דבר התלבטו בני הזוג בין פנטהאוז בפרויקט אפי בעיר היין של חברת הנדל"ן אפי קפיטל לבין בית צמוד קרקע בעיר, ובחרו בפני טהאוז, שמתפרש על שטח של 152 מ"ר ועוד מ"ר פסט של 108 מ"ר, ועלה 2.4 מיליון שקל. "המחיר של צמוד קרקע היה גבוה בכמיליון שקל, והוא דורש יותר תחזוקה", מסבירה אודליה. "בפנטהאוז אהבנו שיש מרפסת גדולה שתשמש לאירוח".

כמו משפחת אמנו, משפרי דיוור רבים בוחרים בשנים האחרונות לקנות פנטהאוז ולא דירה רגילה. ניתוח נתוני אתר yad2 מגלה כי בשלושת הרבעים הראשונים של 2021 נרשם זינוק של עשרות אחוזים בביקוש לפנטהאוזים ב-30 הערים הגדולות בישראל, ובעקבותיו זינוק חד במחירים של דירות הפנטהאוז בערים האלה. על פי הנתונים, נכון לסוף ספטמבר 2021 מובילה תל אביב במחירים: פנטהאוז ממוצע מיד שנייה בעיר עלה 5.9 מיליון שקל – עלייה של 4% לעומת 2019. אחרי תל אביב נמצאות גבעתיים עם מחיר ממוצע של 4.74 מיליון שקל לפנטהאוז, הוד השרון עם 3.92 מיליון שקל בממוצע, הרצליה עם 3.81 מיליון שקל בממוצע



צילום: תומר שלום

ינון סבג, סמנכ"ל קבוצת אמבסדור: "עד הקורונה היינו מוכרים את הפנטהאוזים לקראת סוף הפרויקט, ואילו כעת רואים הסתערות. הרבה אנשים אומרים: 'אני רוצה להתפנק עם מרפסת גדולה ובלי שיגור מעלי'. כיום יותר קל לי לשכנע מישהו שמתעניין בדירת חמישה חדרים להוסיף כמה מאות אלפי שקלים ולקנות את הפנטהאוז"



הדמיות וצילומים: בסמן טננבאום, Snapshot@cohen, עמית גרון/באדיבות הביטאט, viewpoint



הנדל"ן ניצן גרופ, שנמצא ברחוב גאולה בתל אביב, מוצעות למכירה 91 יחידות דיור. אם מחירי הדירות היקרות הגיעו ל-20 מיליון שקל, מחירו של הפנטהאוז הוא 80 מיליון שקל, אומר שחר מחט, מבעלי החברה.

לדבריו, קהל היעד של הפנטהאוזים בפ"ר וויקטוריה שלה הוא "אוכלוסייה של האלפיון העליון. באחרונה אנחנו מזהים לקוחות חדשים – הייטקיסטים, מנהלים של עסקים בינלאומיים, בעלי חברות שאנחנו קוראים עליהן בעיתון. אלה אנשים שהולכים רחוק עם החלומות שלהם. אחד הלקוחות שלה צוות הסרטה שהגיע לצלם במשך כמה שעות את השקיעה מהמרפסת של הפנטהאוז, ורק אז הסכים לנהל איתנו משא ומתן."

בתקופת הקורונה, אומר מחט, רוכשי פנטהאוזים לא היו יכולים להגיע לפרויקטים – אם מפני שהי שיתדלו לא לצאת מהבית או מפני שהם תושבי חוץ – ולכן החברה עזרה להם בעיצוב הדירה, עד רמת מוצרי החשמל בה. בעקבות כך הגיעו בחברה למס"קנה שהלקוחות ברמה הזאת מעדיפים לקנות דירות מעוצבות לגמרי. את הפנטהאוז ב-LOCATION 187, למשל, עיצב האדריכל הבינלאומי פיצו קדם. בדירה של 80 מיליון שקל הסטנדרט הסופי יהיה גבוה מאוד, אומר מחט. "לדוגמה, קניתי לפנטהאוז הזה כיר ב-40 אלף יורו."

בחברת ההתחדשות העירונית אנשי העיר מאמינים בגישה שונה: במקום למכור פנטהאוז מוי שלם – למכור את המעטפת בלבד, כדי שהקונים יוכלו לעצב את הדירה כרצונם. כך הם עושים בפרויקט וילה מלצ'ט בתל אביב, בניין לשימור שהפנטהאוז בו מתפרש על שתי קומות בשטח של 273 מ"ר עם שתי מרפסות, ששטחו הכולל הוא 127 מ"ר. המחיר המבוקש: 30 מיליון שקל.

"אנשים שקונים דירות ב-30 מיליון שקל לא רוצים שנתכנן להם, כי לכל אחד מהם יש את הצרכים שלו: חדר יין, פינת משפחה, חדר אמ' בטיה לילדים, חדר ארונות או חדר שירות לילי-דים", מסבירה רוני חורש, סמנכ"לית השיווק של החברה. "אנחנו משאירים את הפנטהאוז כמעטפת: רצפה, תקרה וממ"ד. שאר השטח לא מחולק לחדריים, ויש בו רק הכנות של חשמל ואינסטלציה. הם נכנסים עם קבלן אישי ואדריכל שלהם ובונים את הכל לבדם." ■

לים בדירה עם מרפסת. דיירים שבחרים בפנטהאוז על פני דירה עם מרפסת בוחרים במודע את החיים במרקם האורבני עם כל התועלות מבית פרטי. חשוב להם ליהנות משטחי חוץ. האתגר שלנו כמתכננת הוא לעצב את חלל החוץ, כך שהוא יורגש מכל פינה גם מבפנים. חשוב גם לייצר המשכיות מהחוץ אל הפנים, אם על ידי ריצוף בקו אפס שממשיך מהבית אל החוץ, ואם בעזרת גינות וצמחייה."

מאחר שהמרפסת היא חלק משמעותי בפנטהאוז, הרוכשים שמים דגש גם על העיצוב שלה. לירון שוורץ-גילת, סמנכ"לית העיצוב בטולמנ'ס, אומרת כי המרפסת נתפשת כיום כהרחבה של הסלון, ובה תאם אפשר לראות בה רהיטי חוץ איכותיים יותר, בקשת סגנונות רחבה, כך שיתאימו לעיצוב הכולל של הבית. כחלק מאותה מגמה גם השטיחים וגופי התאורה המעוצבים, שהיו נחלתם של פנים הבית, נודדים החוצה, וכדי שיעמדו באתגרי מזג האוויר, עושים שימוש בחומרים ייעודיים.

"קונים ב-30 מיליון שקל את המעטפת: רצפה, תקרה וממ"ד"
אם פנטהאוזים הם הרובדבן בקצפת של הבניין, בפרויקטים יוקרתיים הם הטופ שבטופ. המי-חירים בהתאם, ומגיעים לעתים לעשרות מיליוני שקלים. בפרויקט LOCATION 187 של חברת

למרות מחירם הגבוה, הביקוש לפנטהאוזים עלה בתקופת מגפת הקורונה. "זה מאוד מורגש בתקופה האחרונה", אומר דוד מלכה, מנהל השיווק של חברת הנדל"ן מעוז דניאל. "אנשים עברו לעבוד מהבית, ורציים סביבת עבודה מרווחת יותר וגם רחוקה מהרעש של הרחוב. פנטהאוז מספק את זה."

סבג מסכים: "עד שפרצה הקורונה היינו מוכים את הפנטהאוזים לקראת סוף הפרויקט, ואילו כעת רואים הסתערות עליהם והם כמעט הראשוני גים להימכר. אחרי הקורונה הרבה אנשים אמרו: אני רוצה להתפנק עם מרפסת גדולה ובלי שיגור מעלי. אנשים מחפשים נוחות, חללים גדולים, ומוכנים להתפשר על המיקום כדי לקבל את זה. כיום יותר קל לי לשכנע מישהו שמתעניין בדירת חמישה חדרים להוסיף כמה מאות אלפי שקלים ולקנות את הפנטהאוז."

האדריכליות טליה זנדבנק ולירון ברקאי מזני-דבנקי-ברקאי אדריכלים אומרות כי תכנון ועיצוב פנטהאוז שונים מאלה שבדירה רגילה או בית צמוד קרקע, וכי האתגר העיקרי הוא ניהול הפרופורציות בין חלקי הדירה. "עיצוב פנטהאוז מתחיל מבחוץ ועובר פנימה", הן אומרות. "יש בו חלל ציבורי – סלון ומטבח – וחלל חיצוני גדולים מאוד, והאתגר הוא לייצר אינטימיות והמימות. "אנחנו שואפות לייצר חוויה אחרת מזו שמקב"

עסקה בצמרת

דוגמאות לעסקות לרכישת פנטהאוז שבוצעו בשנה האחרונה

| |
|--|
| 7.5 מיליון שקל |
| ברחוב נתן יונתן 18 בנתניה, חמישה חדרים, 201 מ"ר, בקומה 20 |
| 4.25 מיליון שקל |
| ברחוב תר"ן 18 ברחובות נמכר פנטהאוז חדש בן שישה חדרים, 194 מ"ר, בקומה שביעית, עם חניה |
| 3.18 מיליון שקל |
| ברחוב הדוגית 27 ביבנה, חמישה חדרים, 132 מ"ר, בקומה שמינית, עם שתי חניות |
| 2.89 מיליון שקל |
| ברחוב מעלה גת 32 באשקלון, חמישה חדרים, 125 מ"ר, בקומה תשיעית, עם שתי חניות |
| 2.45 מיליון שקל |
| ברחוב תאשור 5 בעפולה, שישה חדרים, 270 מ"ר, קומה 6 עם שתי חניות |

על פנטהאולופט כבר שמעתם?

אדריכל גיל שנהב ממשרד כנען שנהב אדריכלים אומר כי בשנים האחרונות גדל מספרן של הדירות המיוחדות בפרויקטים, ובכלל זה דירות הפנטהאוז, וכך נוצרו מושגים חדשים.
מיני פנטהאוז: פנטהאוז קטן יותר עם מרפסת בת עשרות מ"ר ולרוב מספר חדרים קטן יותר – בין ארבעה לחמישה. שטחו הכולל של המיני פנטהאוז הוא בדרך כלל בין 130 ל-150 מ"ר.
מיקרו פנטהאוז: דירת ארבעה חדרים בלבד, עם מרפסת בשטח של כ-30 מ"ר. שנהב אומר כי זהו מוצר חדש יחסית הנותן מענה לזוגות שילדיהם בגרו, או לבודדים, המבקשים איכויות של פנטהאוז, אך אינם זקוקים לשטח הנרחב הנהוג בהן ובייחוד לא לחדרי השינה הרבים.
פנטהאולופט (Pentaloft): שטח המרפסת הוא כמה עשרות מ"ר והציאה אליה היא בדרך כלל ישירות מהסלון. זהו חלל מגורים בגובה 4.5 מטרים עד 7 מטרים, ולכן חלק מסוים מהדירה, למשל חדר ההורים, יהיה בגובה כפול ויעלה עד למפלס העליון.