

קילומטר הזהב // שוק המגה-יוקרה בטיילת של תל אביב שובר שיאים

שלושה מגדלי יוקרה שמשווקים בשנים האחרונות ברציף הרברט סמואל בתל אביב העירו את השוק עם עסקות רבות וסכומים גדולים ■ 2013 צפויה להיות שנת שיא, והמחירים כבר הגיעו ל-100 אלף שקל למ"ר

בדיונים על השפעת המשבר הכלכלי העולמי של 2008 על בעלי ההון, נוטה להישמע הטענה כי בעוד שמספר מסוים של בעלי הון אולי נפגעו ואף איבדו את הונם, מרביתם לא רק שנתרו על רגליהם - אלא יצאו מהמשבר מחזקים. למבקשים למצוא אישוש אמפירי להשערה הזו, מומלץ להתבונן בנעשה במחירי הנדל"ן באזור היקר ביותר בישראל: קו החוף של מרכז תל אביב, בקילומטר שגבולותיו הם מלון דן בצפון ואזור הדולפינריום בדרום. בחינה שכזו תעלה שלא רק שמספר העסקות באזור זה עלה באופן משמעותי, אלא גם המחיר שמוכנים הרוכשים לשלם למ"ר המריא.

בסך הכל עלה היקף העסקות הכולל בקו זה מ-270 מיליון שקל ב-2010 ל-444 מיליון שקל ב-2012. ב-2013, שעדיין לא הסתיימה, כנראה תהיה שנת שיא בהיקף העסקות: עסקות של כ-340 מיליון שקל בששת החודשים הראשונים של השנה בלבד, והתחזית להיקף העסקות השנתי היא 500-600 מיליון שקל.

לדעת נועם דז'לדוב, מבעלי חברת תיווך נכסי היוקרה נאות שירן, ההסבר לגידול במספר העסקות נעוץ בראש וראשונה בעובדה שבשנים האחרונות גדל באופן משמעותי היצע הדירות במתחם. לדבריו, "בקו החוף של תל אביב השוק מושפע כמעט תמיד מההיצע ולא מהביקוש, משום שבשוק כל כך קטן מבחינת ההיצע, כל מה שיוצא נמכר. הביקוש מונע מעצם קיומו של היצע".

ואכן, לאחר כמה עשורים שבהם במתחם המצומצם שווק לכל היותר פרויקט אחד לכמה שנים, ניתן היה לראות בשנים האחרונות שני פרויקטים גדולים של דירות יוקרה משווקים על קו החוף התל אביבי כמעט במקביל. הראשון הוא פרויקט הרברט סמואל 10, שקודם על ידי חברת האחים עופר ובאחרונה הסתיים שיווקו (האכלוס יהיה בעוד שנה וחצי); והשני הוא פרויקט דיוויד פרומנד רזידנסס (David Promenade Residences), שנמצא בשלבי בנייה מוקדמים יותר, וכמחצית מהדירות בו כבר נמכרו. אם נוסיף לשני אלה גם את פרויקט Sea One של אלקטרה נדל"ן וחברת אורנים, שאוכלס לפני כחודשיים, ושדירותיו האחרונות נמכרו גם הן באותה התקופה, נקבל היצע דירות שכמוהו לא היה זמן רב באזור זה. בשלוש השנים האחרונות בוצעו בשלושת המגדלים האלה כ-70 עסקות, שבמסגרתן נמכר מספר כפול לפחות של דירות מתוכננות בשל נטיית הרוכשים לאחד שתיים ולעתים אף שלוש דירות בקומה.

20%-15% ישראלים

ואולם לא רק במספר העסקות חל גידול, אלא גם במחיר הממוצע למ"ר. כיום נעים מחירי הנכסים באזור זה בטווח של 90-110 אלף שקל למ"ר במגדלים החדשים, ו-40-70 אלף שקל למ"ר במגדלים הוותיקים יותר, כמו מגדל האופרה, אורכידאה או פנינת הים. שווי העסקות, בעיקר במגדלים החדשים, עשרות אחוזים.

כך למשל, מצביעים נתוני העסקות בפרויקט הרברט סמואל 10 על עלייה מ-66.5 אלף שקל למ"ר בממוצע ב-2010 ל-82 אלף שקל למ"ר ב-2011, 85 אלף למ"ר ב-2012 ו-106 אלף שקל למ"ר במחצית הראשונה של 2013. בדיוויד פרומנד ניתן לראות מגמה דומה במחירים (57 אלף שקל למ"ר בממוצע ב-2010 ו-106 אלף שקל למ"ר ב-2013). אמנם יש לסייג ולומר כי אין מדובר בעלייה נטו של המחיר, אלא בהיתוספות פרמטרים מייקרים, כמו התקרבות למועד האכלוס, וכן הנטייה של משווקים להוציא למכירה את הסחורה היוקרתית יותר רק בשלבים מתקדמים של הבנייה.

עם זאת, מי שמדבר על משבר במכירת דירות היוקרה בשל המיתון הכלכלי העולמי, צריך להביא בחשבון שהדבר אינו לגמרי תקף כשמדובר ב"קילומטר הזהב" של תל אביב. "כשכל השוק בהאטה, אפשר לומר שקו החוף בפריחה", אומר דז'לדוב, שהמשרד בבעלותו משווק את דיור פרומנד. "כיום, אם אתה רוצה דירה במגדלי היוקרה בקו החוף, זה לא יהיה בפחות מ-100 אלף שקל למ"ר. כלומר דירה של 100 מ"ר באזור זה אמורה להימכר בסביבות ה-10 מיליון שקל". לגבי מאפייני הרוכשים, אומר דז'לדוב כי "הרוב המוחלט הם תושבי חוץ, והעסקות הן ריאליות. הם יודעים ומבינים טוב מאוד כמה זה שווה להם". יש מעט רוכשים ישראלים, מספר דז'לדוב, ואלה מהווים 15%-20% בלבד מתוך כלל הרוכשים.

לאנשי האלפיון העליון שמוצאים את התעריף 100 אלף שקל למ"ר גבוה מדי, ישנה אפשרות לתזוזה של כמה עשרות מטרים מזרחה, מציר הרברט סמואל שעל קו המים לרחוב הירקון המקביל לו, לעבר בנייני הקו השני. תזוזה שכזו צפויה להוזיל את מחירי הרכישה בעשרות אחוזים, ל-40-60 אלף שקל למ"ר, בהתאם לקומה ולרמת עיצוב הפרויקט. דוגמאות לפרויקטים שכאלה הם הירקון 96 של קרן פייר, שבו נמכרה במהלך יוני דירת 3 חדרים בת כ-83 מ"ר תמורת כ-3.9 מיליון שקל; או הירקון 29-31 של רותם שני וקרן הגשמה, שבו נמכרה דירה דומה בגודל דומה תמורת 5.5 מיליון שקל.

בקו השני משקיעים בתכנון

לדברי חנן שמש, מנכ"ל קרן הגשמה, גם הקו השני נהנה מביקושים גבוהים. לראיה הוא מציג נתונים שלפיהם כבר כעת, זמן קצר לאחר תחילת השיווק, כבר מכרו היזמים עשר דירות, שהן 50% מסך הדירות שברשותם (דירות נוספות נותרו בידי בעלי הקרקע, שמכרו אותה בעסקת קומבינציה, נ"ב). לדברי שמש, העובדה שהאזור זוכה לביקוש שכזה מצמצמת מאוד את הסיכון שעמו מתמודדים היזמים, למרות ערכי הקרקע הגבוהים. הוא מסביר כי "כגוף מממן שנסמך על משקיעים, מדובר במיקום קלאסי. הבאנו 18 מיליון שקל לפרויקט, והעובדה שיש עשר עסקות סגורות בשלב כזה מאפשרת לנו לישון טוב, בידיעה שרמות התשואה שעליהן התחייבנו בפני משקיעים יישמרו". לדבריו, בשל האטרקטיביות, נמצאת בימים אלה הקרן במשא ומתן לחתימת עסקות מימון בשני מיקומים נוספים ברחוב הירקון.

מעבר לירידה הברורה במחיר, מה עוד מבדיל פרויקטים של הקו השני לים במתחם מאלה של קו הראשון?

"אחד המאפיינים הבולטים בפרויקטים האלה הוא השקעה גדולה של המתכננים בלתת לרוכשים תחושה שהם בקו הראשון, אף שהם לא". במקרה זה מדבר שמש מתוך ניסיון, שכן גם הפרויקט שלו מופרד חלקית מהים על ידי בניין, הממוקם מצפון-מערב לרחוב הירקון 29-31. לדבריו, "במאמץ תכנוני אדיר הצלחנו להביא לכך שאף אחת מהדירות לא תראה את המגדל". למרות הוודאות הגבוהה לגבי הביקושים שמהם נהנים יזמים בקו החוף של תל אביב, הפעילות היזמית בו אינה נטולת קשיים. הקושי העיקרי הוא הרגולציה הגבוהה (אם כי לא גבוהה מספיק, כפי שעשויים לטעון רבים מתושבי תל אביב), המופעלת באופן טבעי בסמוך לקו החוף - אזור בעל חשיבות ציבורית כה גבוהה. בנוסף, הבנייה הוותיקה המאפיינת את הרחובות הסמוכים לים היא נמוכה ומתאפיינת במגרשים קטנים, המחייבים את היזמים באיחוד של כמה חלקות במסגרת הליכי איחוד וחלוקה. גם הליכים כאלה, כשמדובר בכמה בעלי קרקע, עלולים לעכב פרויקט במשך שנים, ואף להביא לביטולו. "כתוצאה מכלל האילוצים והביורוקרטיה הכרוכה בקידום פרויקטים באזור הזה, אנחנו רואים מעט מאוד מהם", מסכם דז'לדוב. "אבל זה גם מה שמייחד את הקו הראשון לים - גם ביחס לקו השני, אף שאני לא מזלזל בפרויקטים הנבנים בו. פרויקט קו ראשון לים יוצא רק אחת לכמה שנים, ופה ההבדל".