



חלום בכל מחיר

גם בסביבה האורבנית החדשה
אנשי האלפיון העליון שומרים
על טעמים המיוחד, ושוכרים את
טובי המעצבים **כדי שיגשימו**
להם את הפנטזיות • אין
מצניחים עץ בקומה ה־30,
אין שותלים בריכה במרפסת
הפנטהאוז, ומה יעשה לכם **ראש**
מקלחת ב־100 אלף שקל •
אצולת הממון הישראלית עוזבת
את הכפר לטובת העיר הגדולה,
אבל רוצה לשמור על האווירה

עידו אפרתי

היה זה עוד יום חם בתל-אביב. מעל "מגדלי צמרת" ריחף בזהירות מסוק, שאליו חובר באמצע עות כבלים עץ זית ותיק בן יותר מ־50 שנה. במרצע לוגיסטי מורכב הועבר העץ למרפסת באחת הקומות הגבוהות של הבניין, והמסוק המשיך בדרכו. לעץ שלום.

אף שקשה לרמיין את המחזה הסוריאליסטי שבו עץ זית מרחף עשרות מטרים מעל הקרקע, זו אינה הפעם הראשונה – ובודאי לא האחרונה – שמרסוק פוקד את אחד ממגדלי היקרה במסגרת מבצע מסוג זה. פעם היה זה פסנתר כנף לקונצרטים, ופעם היו אלה בריכת שחייה או רהיט גדול וכבד אחר. הם

חלום בכל מחיר, עסקים, מעריב, 26.9.2007, עמ' 40-43.
מאת: עידו אפרתי

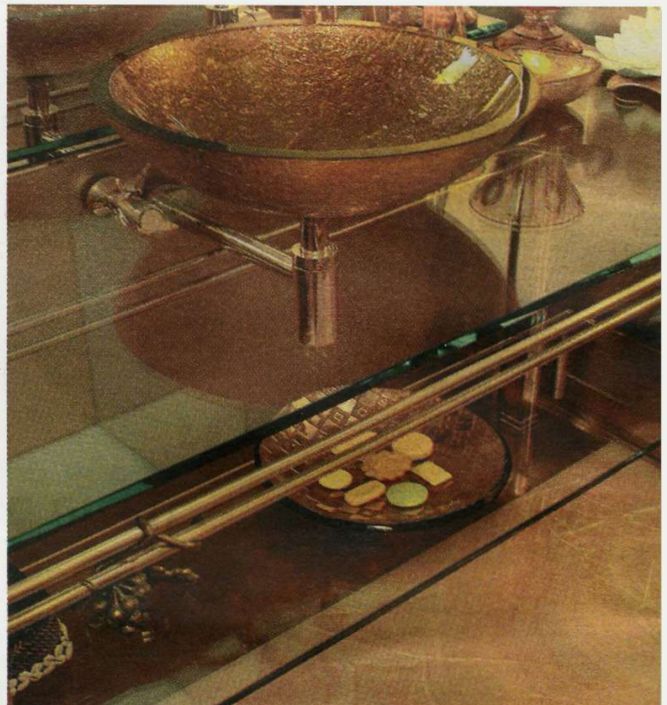


עיצובים לדוגמה של עווד חלף

פיתת אלנבי; פרויקט "ארמני קאזה", שיוקם במתחם תיכון פייטמן ברחוב אחד העם על-ידי קבוצת אנגל ויעוצב על-ידי ג'ורג'יו ארמני; פרויקט "רובע לב העיר" של חברת אונלי שבבעלות אליעזר פישמן, המוקם ברחוב בלפור – וזו רק רשימה חלקית. תג המחיר של דירות היוקרה נע כיום בין 4,000 דולר למ"ר (לדירות הפשוטות יותר בקומות הנמוכות) לבין 10,000 דולר ואף יותר למ"ר לדיירות שבקומות הגבוהות יותר, הצופות לים. על-פי ההצהרות שמפזרים יזמי הפרויקטים, המחירים צפויים לעלות. למשל, היום הרצל הבס מצהיר בנוגע לפרויקט היוקרה "רוטשילד 1", המוקם בין שדרות רוטשילד לשכונת נווה-צדק: "מכרנו כבר שליש מהדירות, ומי שיחפש במגדל שטחים תמור

חברת ב.ס.ר; את מגדלי "צמרת אביב" של קבוצת אביב-אוסיה; ואת "מגדל W" של קנדה ישראל. על אף העיסוק התקשורתי הכמעט אוטומטי במתחם, שמכבב דרך קבע בכותרות, למעשה הוא רק חלק משורה של פרויקטים יוקרתיים המציפים את השוק התל-אביבי – שאליו מתווספים עוד ועוד רוכשים מישראל ומעבר לים, המצטרפים למועדון המיליונרים המקומי. ברשימה עוד פרויקטים רבים: למשל, פרויקט "בארי נהרדעא", המוקם ביימים אלה באתר שרכש איש העסקים הקנדי הרשי פרידמן ברחוב בארי; "פרויקט G טאואר" (מגדלי השופטים) באבן-גבירול, המוקם על-ידי ג'נדי אח-זקת; פרויקט "רוטשילד 1", המוקם על-ידי קבוצת הבס; "מגדל ברגרואין" המוקם ברחוב רוטשילד

עשו את דרכם לאחת מדירות היוקרה במגדל שהפך לסמל הסטאטוס של האלפיון העליון. אולם מעבר למחזה המופרך, ניתן לזהות את הסמליות שבמעבר מווילה כפרית מפוארת לפנטהאון יוקרתי במרכז העיר – ומדובר באחת המגמות הברוטות בשוק הדירות בשנתיים האחרונות. לא פחות מ-12 מגדלי יוקרה מוקמים בימים אלה במתחם "פארק צמרת" בתל-אביב, המיועד לאלפיון העליון. מתחם מגדלי צמרת, שצמח בשנים האחרונות בסמוך ל-3 המגדלים הוותיקים יותר של אלפרד אקירוב, כולל בין היתר את צמד מגדלי "פרויקט Yoo" של קבוצת הבס, המזוהים עם מעצבי-העל פיליפ סטארק; את פרויקט "נאם 5" של משפחת שירזי; את "מגדלי מנהטן" של קבוצה שמובילה



רת 10,000 דולר למ"ר יתקשה למצוא אותם - כי המחיר יהיה כ-15 אלף דולר למ"ר. מדובר במחיר חסר תקדים, שמשמעותו עלות של כ-20 מיליון דולר לפנטהאוז בפרויקט.

מעצבים את הפנטזיה

צמיחת שוק דירות היוקרה בתל-אביב פתחה עידן חדש גם עבור האדריכלים ומעצבי הפנים המעניקים את שירותיהם לאלפיון העליון. שמותיהם עוברים מפה לאוזן, והם מוכרים בשוק כמגשימי פנטזיות העיצוב של בעלי התקציב הבלתי מוגבל וכמעצבי דירות מיוחדות בארץ ובחו"ל. עם השנים הללו נמנים האדריכלים יוסי פרידמן, עודד חלף, אילן פיבקו, אלכס מייקליס ואירמה אורנשטיין - אף שלא תמיד נעים להם לשמוע את ההגדרה "מעצב דירות יוקרה לאלפיון העליון".

"אני נרתע מהקונטציה של מילים כמו 'אלפיון', 'עשירון', 'יוקרה', 'לוקסוס' או 'גחמה', אומר האדריכל יוסי פרידמן, שנחשב לשם דבר ותיק בתחום תכנון ועיצוב בתי היוקרה בארץ ובחו"ל. "לקוחות שמגיעים אליי יש יכולת כלכלית שהושגה בעמל רב ובמאמצים גדולים. חלקם בוחרים להשקיע את כספם בעיצוב בית החלומות שלהם, והם פונים לאדריכל כדי שיעזור להם להגשים את הפנטזיה. אני לא מתייחס לבקשתם כגחמה - רוב הלקוחות יודעים מה הם רוצים ומסוגלים לספק את זה. רובם אנשים מסתובבים בעולם ומשהו 'תופס' אותם, והם מגיעים אליי עם הסבר או עם תמונות. לפעמים מדובר בשאיפה ליצור אווירה כלשהי בבית. התפקיד שלי הוא לעשות את ההתאמה בין המצוי לרצוי - להתייחס בין הרצון שלהם למגבלות הבית".

לדברי פרידמן, המעבר למגדלי יוקרה שאוב מהתרבות האמריקנית. לדבריו, אחד המרכיבים המהותיים הוא השוער שניצב בכניסה: "התפיסה של 'שירות מעל הכל' הגיעה גם לכאן. הייירים רואים בדורמן ובחלל הכניסה של המגדל שדרוג משמעותי ברמת השירות. הדורמן הוא עבור את האורחים שנכנסים, מקבל את הכניסה מהמכבסה ויכול לדאוג שיתקנו לך משהו בדירה או לטפל

באמצעות מערכת נורות לר מיוחדת: שטיח עשוי קריסטל שבו שזורים סיבים אופטיים זוהרים; וחדר הקרנה מזכוכית המעוצב בצורת יהלום.

לדברי חלף, "נושא שקיבל אפגרייד בשנים האחרונות הוא המטבח. יש לי לקוחות שמגיעים עם שף לתכנון המטבח ויש להם דרישות מיוחדות, כמו תנור עצים או טאבון. חשוב לזכור שמדובר באוכלוסייה שמארכת לא מעט, ובהרבה מקרים את האוכל מכין שף במטבח חשוף, ויש מאכלים שדורשים מרכיבים ספציפיים מאוד. לכן, למשל, אנחנו צריכים לבקש מטכנאי הגז שיגביר את לחץ הגז כדי לחזק את הלהבות. מבנה המטבח והאוריינטציה שלו משתנים בהתאם להמלצת השף".

80 מ"ר באמבטיה

אז מהן בכל זאת הבקשות המיוחדות של הלקוחות האקסלקסיביים שרוכשים את דירות היוקרה? עולם הפנטזיה שבוראים המעצבים הללו הוא כמעט בלתי מוגבל - וכשיש כסף מדובר באמת

בבית כשאתה נמצא בחו"ל", מסביר פרידמן.

מטבח בהמלצת השף

שם מוכר נוסף בתחום הוא האדריכל עודד חלף, שתכנן ועיצב את הווילה הייחודית ביישוב קדימה שהתפרסמה בסדרת הטלוויזיה "מסודרים", ואף את דירתו של מייסד צ'ק פוינט גיל שווייז ברמת אביב. הוא גם משמש כיועץ בפרויקטים רבים של מגדלי יוקרה. לדבריו, "העיצוב והטכנולוגיה הפכו בעשור האחרון לנושאים מסחריים. מדוע איכות העיצוב והטכנולוגיה צריכה להיות רק בבתייהם? לזן? מי שידר משגת רוצה שזה יהיה גם אצלו בבית. היוזמים מכירים בכך שהיום זה נושא מרכזי - ומרשקיעים בזה".

עבודותיו של חלף נחשבות דרמטיות. הוא לא משתמש כמעט בשום פריט קטלוגי, אלא מתכנן בעצמו כל פריט בדירות שהוא מעצב. כמה דוגמאות מעניינות לכך הן מעלית שעיצב - אשר מורכבת מתוך דירה, עשויה מזכוכית ומחליפה גוונים

