

שלחו להדפסה

גודל פונט

נדל"ן

## הבקשות של האלפיון העליון: "תעשה לי ים בסלון"

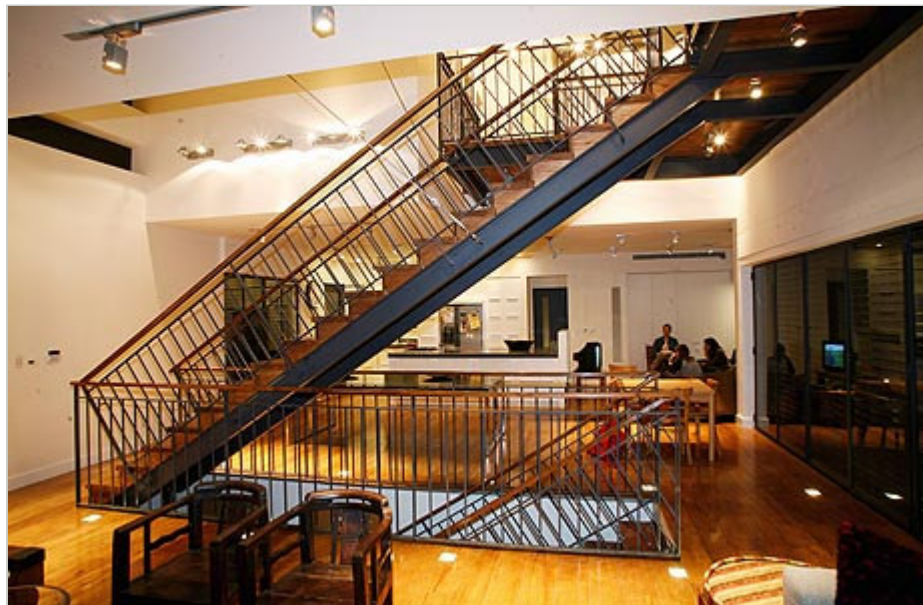
בשנים האחרונות החלו קבלנים להציע דירות לציבור הרחב כשרק המעטפת בנויה, כדי לאפשר חלוקת שטח ועיצוב אישיים. עד שהמגמה תתפשט מדגימים בעלי הממון, שאצלם הטרנד כבר הוטמע, שאין גבול לדמיון ולדרישות התמוהות

אורי חודי

08:14, 17.12.09

62 תגובות

"אנחנו מנהלים את הפיכת החלום למציאות. במסגרת הזאת נתקלתי לא פעם בחלומות יוצאי דופן, אך עוד לא נתקלתי בבקשה שלא ניתן לבצע. הדבר היחיד שיכול להפיל בקשה עיצובית של לקוח הוא תקציב מוגבל". את הדברים הללו אומר יורם קראוס, מנכ"ל חברת SMS ניהול פרויקטים, שהיה בעבר קבלן בשוק המגורים, והיום מוביל צוות של שמונה מהנדסים שכל תפקידם הוא להגשים את החלומות העיצוביים של לקוחותיהם בבתי פרטיים ובמשרדים. למרות התפיסה שלפיה בתים ומשרדים ישראלים דומים מאוד זה לזה, לעם היושב בציון לא חסרים חלומות, והמעניינים שבהם מגיעים, איך לא, מבעלי הממון.



בצרה. מדרגות תלויות על כבלים ללא קונסטרוקציה תומכת

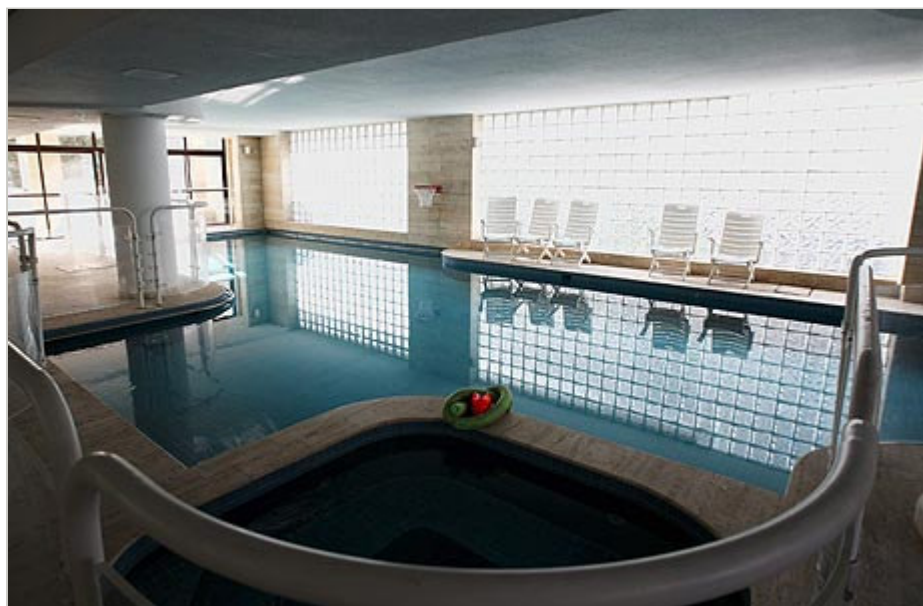
הבקשות המיוחדות אינן שמורות רק לבתים פרטיים ומפוארים, אלא גם למשרדים שבעליהם החליטו שחייב להיות בהם משהו מיוחד. הפעילות של קראוס ושל גופים דומים בשוק מתמקדת כיום בקצה העליון של עשירי ישראל ובעיצוב משרדים יוקרתיים - תחומים שבהם כבר שנים נוהג לרכוש או לשכור שטחים בצורת מעטפת, ללא חלוקה פנימית. אך מה שהיה עד כה נחלתם של עשירים בלבד בישראל נהפך בהדרגה לתחום רחב יותר, וקבלנים רבים מציעים לאחרונה דירות עממיות חדשות שבהן ניתנת האופציה לחלוקת שטחים ולעיצוב על פי העדפת הלקוחות.



נס ציונה. ויטרינת ענק מברזל. עבודת יד ב-116 אלף שקל

### מתג חשמל במדרגות

עיצוב בית או משרד היה פעם עניין פשוט למדי. הדרישות היו ברוכן בסטנדרט אחד ורוב הלקוחות לא דרשו מהמעצב, האדריכל והקבלנים להמציא את הגלגל מחדש. עם השנים והתפתחות הטכנולוגיה נהפכו החללים הפנימיים של מקומות העבודה ושל דירות ובתי מגורים לסוג חדש של מגרש משחקים למעצבים - מפרגולות ודשא דשא סינתטי במשרד עד תקרות זכוכית בחדרי שינה ומקלטים אטומיים בבתי מגורים.



צילום: אוראל כהן

תל אביב. קומת הביניים נהפכה לבריכה

"אנחנו מקבלים מעטפת של דירה, בית או משרד", מספר קראוס, "ומקימים את כל החלק הפנימי. אנחנו מנהלים ומפקחים בפועל על העבודות עד המסירה הסופית, ובעצם נכנסים לנעליים של הלקוח ומחליפים אותו בתקופת הטיפול בתוכו של הנכס, כך שהלקוח עוסק במאקרו ואנחנו במיקרו". העבודות שקראוס לוקח מעידות שגם אם קבלנים החלו למכור דירות עממיות כמעטפת, מדובר עדיין בתחום ששייך בעיקרו לאלפיון העליון: "בתחום המגורים אנחנו נכנסים רק לפרויקטים של 1.5 מיליון דולר ומעלה, ובמשרדים המינימום שלנו הוא שטח משרד של 600-700 מ"ר. פחות מזה יהיה יקר להעסיק אותנו".



משרדי חברת sms. פינת התרגעות להרגשה הביתית

וכגובה המחירים כך קיצוניות הבקשות: "אנשים מוכנים להשקיע במולטימדיה מאלפי שקלים עד מיליונים. מערכת כזו כוללת רמקולים חבויים בתוך הקיר, מערכות בקרה שמשדרות נתונים לאייפון, טלוויזיה המוסתרת בתוך מראה ורק כשמדליקים אותה רואים שהיא שם, או אפילו מכשירי טלוויזיה שמתרוממים מתוך דלפקים או מתוך המיטה. אנשים רוצים מסכים של 100 אינץ' כדי שיוכלו לראות משחק כדורגל בגודל של אחד לאחד, כמו במציאות. יש גם מערכות דריכה. המנורות של הבית נדלקות כשאתה עולה במדרגות או נכנס לחדר כדי שלא יצטרכו ללחוץ על כפתור.



משרדי קרן הון סיכון בירושלים. פסל במקום כורסה למתנינים

"ג'קוזי, בריכה או סאונה, למשל, הם כבר דברים סטנדרטיים", מוסיף קראוס. "אנשים משקיעים מ-1,500 דולר למ"ר עד 9,000 דולר למ"ר, והם מסוגלים לבקש, למשל, קירות אלומיניום שבעזרת מנגנון מכני יורדים אל תוך האדמה. כדי לעשות דבר כזה צריך להביא בחשבון שרק המנגנון עולה בין 300 ל-400 אלף שקל. דרישה מיוחדת נוספת היא תקרת זכוכית בחדר השינה, שעולה כרבע מיליון שקל, או דק שנמצא מעל בריכת השחייה ומתרומם ברגע שבעלי הבית רוצים להשתמש בה. המנגנון הזה, למשל, עולה כ-30 אלף דולר. עוד דברים יוצאי דופן בבתיים הם בריכות תת-קרקעיות שנבנות במרתף, כשקיר הבריכה שקוף ורואים אותו מהמדרגות למשל".



בית בהרצליה פיתוח. הלקוח ביקש "להרגיש את הים כשהוא בא הביתה"

### מדרגות לוויניות

גם במשרד האדריכלים דן והילה ישראלביץ נתקלים בבקשות מיוחדות. "הרבה פעמים בעלי הבתים מבקשים שהבית שלהם יהיה מיוחד ושונה מכל בית אחר, בלי לבקש דברים ספציפיים", אומרים בעלי המשרד. "הם נותנים לנו את החופש למצוא איך לעשות את הדברים. אנחנו אדריכלי קונספט, והגישה שלנו היא שאנחנו יכולים לעשות הכל. באחד המקרים תכננו בית ברחובות לאיש מתחום ההייטק, והדרישה שלו היתה שהתקרה בבית תהיה מיוחדת. מה שעשינו זה תקרה בשיפוע של 17%, שכולה מצופה בלוחות נחושת. המחיר של דבר כזה הוא כ-65 אלף שקל. זו עבודה מיוחדת, שכוללת חיבורים של לוחות נחושת עם ניטים אחד לשני, וחיבורם למסגרת עץ שמחוברת לתקרה".

בקשה ייחודית נוספת שהגיעה למשרד היתה לבניית בית פרטי ללא עמודים. "במקרה כזה צריך לעשות תקרות בטון מיוחדות כמו שעושים בבנייני משרדים. יש רק שלוש חברות שיודעות לעשות את העבודה הזו בארץ. כדי ליצור חלל של כ-100 מ"ר בלי עמודים בעל הבית צריך לשלם כפול מתקרה רגילה - תוספת של כ-40 אלף שקל למחיר". במקרה אחר ביקשו בעלי בית פרטי במושב בצרה מדרגות מיוחדות. התוצאה היתה פרויקט הנדסי מורכב להקמת גשר המוחזק על ידי כבלים, ועולה מקומת המרתף לקומה הראשונה וממנה לקומה השנייה. עלות המדרגות הגיעה ל-60 אלף שקל.

### יושבים על אמנות

גם האדריכל אורי הלוי ממשרד אורבך-הלוי נתקל בבקשה למדרגות מיוחדות: "בעל בית פרטי ביקש ליצור גרם מדרגות שייראה כמו פסל מנירוסטה, זכוכית ועץ. הדרישה של הלקוח הצריכה עבודת פיסול כל כך מדויקת שהיינו צריכים לפנות לבעל מקצוע מומחה שעובד גם בשביל התעשייה האווירית ומייצר חלקים בעבור לוויינים. רק הוא יכול היה לעשות את העבודה ברמת

הדרישות	
• טלוויזיה מוסתרת מאחורי מראה	
• מערכות דריכה להדלקת נורות	
• קירות אלומיניום דינמיים	
• תקרת זכוכית בחדר השינה	
• בריכות תת־קרקעיות	
• תקרה משופעת מצופה נחושת	
• בית ללא עמודים תומכים	
• גשר כבלים מהמרתף	
• מדרגות מנירוסטה, זכוכית ועץ	
• אווירת חוף ים במשרד	
• מקלטים כימיים וגרעיניים	

הדיוק שהלקוח רצה. העבודה הזאת עלתה כ-100 אלף דולר".

לצד פנייה לטכנולוגיות של התעשייה האווירית נזקק הלוי לפעמים גם לעזרתם של אמנים: "עשיתי עבודה למשרד ההנהלה של קרן הון סיכון בירושלים שמנהליה רצו כניסה מיוחדת שתראה כמו פסל ענק. בסופו של דבר לקחנו את האמן דודו גרשטיין, שיצר במקום עבודת אמנות מפלדה וריפודי בד. מי שמגיע למשרד יושב בחדר ההמתנה על יצירת אמנות ששווייה נאמד בעשרות אלפי דולרים".

לבעלי משרדים יש שיגעונות רבים. קראוס: "במשרדים בעלי הבית 'משתוללים' במקרים רבים עם ציוד שיחות הוועידה בווידיאו. עוד דבר שנתקלים בו זה תקרות גבוהות. אחת הדוגמאות לפרויקט יוצא דופן היא משרד שהמטרה של הבעלים היתה שתהיה בו אווירה של חוף ים. הם רצו שבתוך המשרד יהיו מעין פרגולות בפינות ישיבה. הם גם רצו "לשתול" דשא סינתטי בכל שטחי המשרד, אבל לזה כבר לא היה להם תקציב.

"דרישה מיוחדת אחרת שקיבלנו מבעלי משרד אחר היתה בתחום האקוסטיקה. הם ביקשו שיהיה אפשר לצעוק בתוך המשרד אבל בחוץ לא ישמעו כלום. יש משרדים

שמבקשים אביזרים מיוחדים כמו חיפוי עץ בתוך המשרד, דבר שעולה כ-1,000 שקל למ"ר. חיפוי עץ נפוץ במשרדי עורכי דין. היתה לנו גם דרישה לדלתות זכוכית ענקיות בגובה 2.7 מטרים, לא שקופות. דבר כזה עולה בין 9,000 שקל ל-13 אלף שקל לדלת".

### חצי שנה במקלט

לדברי קראוס, "מעבר לציוד הטכנולוגי הרב שמשמש את דיירי הווילות לבידור ונוחות,

רבים מהם מוכנים להשקיע לא מעט כסף במערכות אבטחה - מערכת שעוקבת אחרי פתיחה של דלתות וחלונות, עיקוב, מצלמות שנשלטות מהאייפון של בעל הבית, מערכות של הקלטת וידיאו במעגל סגור בתוך הבית. הרבה מאוד אנשים משתמשים בדברים האלה. מציבים בין 12 ל-14 מצלמות בבית ב-150 אלף שקל".

במקרים מסוימים אמצעי הביטחון מוקצנים אף יותר. "יש אנשים שהולכים עם כל עניין האבטחה רחוק יותר ומבקשים להקים גדר נגיעה מסביב לבית. מדובר בגדר שכל נגיעה בה תקפיץ את אנשי השמירה, בעלות של עד 1,500 שקל למ"ר. דבר נוסף שנעשה מקובל בשוק הזה הוא מקלטים כימיים וגרעיניים בבתיים. מדובר בחדרים המאפשרים שהייה של חצי שנה בלי יציאה. בתוך המקלטים הללו יש מזווה של אוכל, אמצעי תקשורת, שירותים, תקשורת לוויינית. נוסף על כך, כל החדר הזה יושב על בולמי עזעזעים מיוחדים. להקים דבר כזה בבית עולה בסביבות 1,500 דולר למ"ר".