

אמנות שימושיות

איך מיישבים את הצורך של היזם במכנה פונקציונאלי ומשתלם, במקביל לצורך האדריכל לתת ביטוי אמנותי ולהשאיר חותמו בסביבה? שני הצדדים יצטרכו להתפשר, ולשים לנגד עיניהם בעיקר את צרכי הדייר, שמצידו מתעניין יותר רווקא בעיצוב הפנים



חאת עינת פז־פרנקל

פרויקטי נדל"ן גרנדיוזיים כמו השוק הסיטונאי בתל אביב, שעתידי לכלול 1,800 יחידות דיור, שטחי מסחר ושימושים נוספים בלב העיר, מעלים את השאלה כיצד יוצרים אדריכלים מתחם אורבאני אסתטי בתוך מסגרת התקציב של היזם, שלא רק ששילם ביוקר על הקרקע, אלא רוצה כמוכר גם למקסם את הרווח. בעוד לארכיטקטים יש חזון יצירתי מרחיק לכת לעיתים, ואולי אפילו כמה "שיגעונות", היזמים מעוניינים במוצר איכותי אך גם כדאי מבחינה כלכלית. כיצד, אם כן, עובדים ביחד האמן ואיש העסקים?

האדריכל גיל שנהב ממשרד כנען שנהב אדריכלים, שתכנן פרויקטים למגורים עבור החברות הגדולות במשק, כולל אפריקה מגורים, אזורים, דנקר השקעות ועוד, כבר הפנים שארכיטקטורה מוכרחה להיות פראקטית. "מקובל לחשוב שחלומו של האדריכל הוא לתכנן פרויקט כראות עיניו ופרי יצירתו, אולם אדריכלות היא אמנות שימושית", אומר שנהב. "אדריכל שמתכנן כאופן חופשי ללא התחשבות בגורמים כמו קהל

היעד, מיקום, סטנדרט וכדומה, יצור יצירת אמנות שהיא ביטוי אישי שלו ללא התייחסות לקהל היעד. לעומת זאת, אדריכלות הרואה עצמה כאמנות שימושית, מעניקה פתרונות שימושיים, באמצעים אמנותיים".

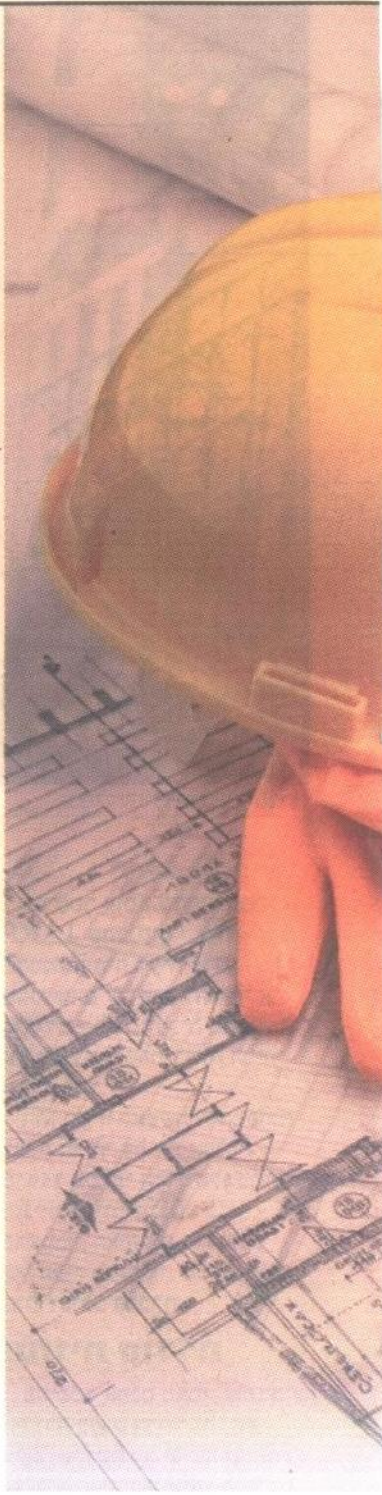
פנטזיה מול צרכים

שנהב, שתכנן את השכונה שאי אפשר לפספס על הגבעה הגבוהה ביותר בעיר במודיעין, "מגדלי ראות" - תשעה בניינים המחוברים ביניהם בגשר ויוצרים צורת סהר

"כיום האדריכל מוגדר בפירוש כמי שאחראי על הארט, ואת הצפי והעדפות הלוקח בכך השיווקי הוא שואב מגורמי השיווק והמכירות של הפרויקט"

- סבור שמטרתה של האדריכלות איננה יצירת מונומנט, אלא "הגשמת חלומותיו ורצונותיו של הדייר שיתגורר בעתיד בדירה. הלקוח שלי הוא למעשה הדייר, המשתמש הסופי, ואילו היזם או הקבלן הוא מזמין העבודה. על האדריכל חלה אחריות כפולה - עליו להגשים את חלומות הדייר, ומנגד לשכנע את היזם ולהוכיח לו את מידת הרווחיות בתכנון שיצר". כך עשה שנהב במספר פרויקטים, שתוכננו בצורה מסוימת אך מפגשים עם קבוצות מיקוד ועם קהלי יעד שינו את אופי הפרויקט. היוזמים, מבחינתם, אומרים שלא תמיד האדריכלים מודעים לעלות הכנייה של הדירות כשהם מתכננים פרויקט שמטרתו להטביע את חותמם הם על הסביבה. היוזמת רליה שוסטר, בעלת קבוצת נוה שוסטר, אומרת כי "היזם מוכרח להתחשב בפרמטרים שהאדריכל לא תמיד לוקח בחשבון, ביניהם עלויות ההקמה מול מחיר הדירות. לעיתים רצונו של האדריכל לתכנן פרויקט מרהיב ביופיו, שישפיע על הנוף האורבאני, עלול לבוא על חשבון התכנון הפנימי. היזם, לעומת זאת, רואה בתכנון הפנימי המיטבי מענה לצרכיו וחלומותיו של

(צילום: deliormanli.com, Stockphoto)



הרוכש הפוטנציאלי, ועל כן המצב האיריאלי הוא שילוב בין אדריכל למעצב פנים".
בפרויקט של נוה שוסטר, "המגדל בפארק" בגבעתיים, התכנון של אדריכל הפרויקט, גיורא רוטמן, היה מגדל עגול. מעצבת הפנים, ליאורה ניב פרומצ'נקו, הפנתה את תשומת לב האדריכל והיום לקושי שבתכנון דירה עם קירות מעוגלים, והאתגר שקירות עגולים מציבים בהצבת ריהוט בחדרים. לפיכך, שונתה חזית המגדל, ממגדל עגול למגדל בצורה של משושה.

האדריכל רון פליישר, ממשרד רון פליישר אדריכלים שעוסק בתכנון מבנים וגם בעיצוב פנים, אומר כי "חלק מהעבודה מול יום היא להבין ולקלוט טוב את המטרה ואת היזם. השלב בו אני מציע את רעיונותיי בצורה הכי מובהקת שלהם הוא ראשיתו של תהליך, שסופו הוא המכנה המשותף עם הלקוח. בסופו של דבר, האמונה בפרויקט והיכולת להתאים את החזון הארכיטקטוני למבנה הכלכלי מובילים לפרויקטים המוצלחים ביותר".

הנייר לא סופג הכל

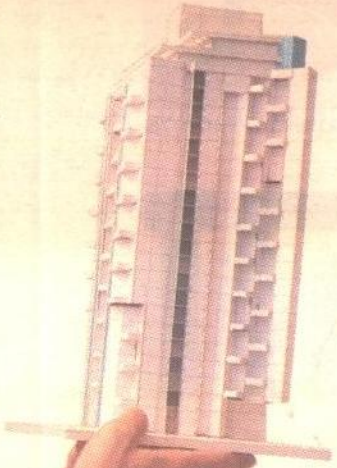
"חשוב שהיזם יעביר לאדריכל מסר ברור ומגובש", אומר יורם אביסרור, מנהל השיווק של חברת הנדל"ן אביסרור משה ובניו. "אדריכלים מנסים להביע את היצירתיות שלהם בתכנון הפרויקט, לא תמיד תוך התחשבות בצרכי היזם, כי אחרי הכול הנייר יכול לספוג הכל. על כן, על היזם להביע את רצונותיו ולפרט לאילו קהלי מטרה מיועד הפרויקט ומהם התחשיבים הפיננסיים לגבי הוצאות ורווח".

או איך עומדים בתקציב? "הארכיטקט מחפש דרכים יצירתיות כדי לעקוף את המגבלות", אומרת

"היזם מוכרח להתחשב בפרמטרים שהאדריכל לא תמיד לוקח בחשבון, כמו עלויות ההקמה מול המחיר של הדירות"

"על האדריכל חלה אחריות כפולה - עליו להגשים את חלומות הדייר, ומנגד לשכנע את היזם ולהוכיח לו את מידת הרווחיות בתכנון"

האדריכלית רותי הרשקוביץ, מנכ"ל בר הרשקוביץ אדריכלים. המתח בין התקציב הנתון למימוש הפנטזיה של האדריכל "מצריך ויתורים מצד האדריכל, המתבטאים בתכנון: שימוש בחומרים פשוטים וזולים יותר ושימוש בקונסטרוקציה פחות מסובכת ברמה ההנדסית. גדולתו של האדריכל היא ביכולת לשלב בין שני הדברים, ולהגיע ליצירה אדריכלית טובה וחדשנית העומדת בתקציב", אומרת הרשקוביץ. תקשורת בין יזמים, אדריכלים, ומעצבי פנים היא, אם כן, מפתח ליצירת מתחם מגורים אסתטי אך גם רווחי. גם אנשי השיווק, אלה שבאים במגע עם הרוכשים הפוטנציאליים,



בוחשים בקלחת. "כיום האדריכל מוגדר בפירוש כמי שאחראי על הארט, ואת הצפי והעדפות הלקוח בפן השיווקי הוא שואב מגורמי השיווק והמכירות של הפרויקט", אומר בני קרת, יועץ אסטרטגי לשיווק נדל"ן ומנכ"ל פרסום אזימוט.

"הדבר מצריך את האדריכל להתחשב במספר גורמים ולעבוד כשותף לצוות החשיבה. בפרויקט ששיווקנו בהוד השרון התכנון האדריכלי דיבר על דירות גדולות הפונות למערב, ודירות קטנות יותר למזרח. בדיקת שוק שביצענו הראתה כי קהל היעד מעדיף תכנון אחר לגמרי, והאדריכל נאלץ לבצע שינויים תכנוניים שיביאו לקצב מכירות ולרווח בו חפץ היום", אמר קרת.

הלקוח נמצא כיום, ללא ספק, במרכז התכנון האדריכלי. לדברי שנהב, "אם בעבר היה מקבל האדריכל תדריך תכנוני על פיו היה עליו לתכנן את הפרויקט ללא כל היכרות עם קהל המתעניינים, כיום הוא שותף מלא, לוקח חלק בפגישות עם המשווקים בשלבי אפיון הפרויקט, ומציע רעיונות ופתרונות עיצוביים ותכנוניים, על פי סקרים וקבוצות מיקוד בקרב קהל היעד".

גיל שנהב. "להגשים את חלומות הדייר" (צילום: יוסי זליגר)

