



גל נאור, סיפור של שכבות המייצרות ביניהן סימביוזה



# בית זכוכית במגרש גולף

חומרים ועקסטרות שאין לאף אחד, קופסת זכוכית שמכניסה אור לחלל ובריכה שאפשר לראות מכל חלקי הבית. עשרה משרדי אדריכלים מובילים קיבלו משימה: לתכנן בית ירוק בשכונת הגולף בקיסריה. התוצאות לפניכם **מאת שני שילה**

## GNArchitect: בית המספר את סיפור הבוסתן

בעליהם: האדריכלית גל נאור. התמחות: התמחות בחוויית המוצר בכל קנה מידה ובכל שלב בפרויקט. מה מיוחד בהצעה שלכם? "הבית מספר את סיפור הבוסתן ומשתמש בתכונותיו כהשראה אדריכלית. התכנון הוא סיפור של שכבות המייצרות סימביוזה ביניהן. הבית, פשוט ונעים, שזור בין עצי הבוסתן והרקמה התייצנית היא מעטפת שמקיפה את כל הבית בשלוש רמות, יוצרת פרטיות - אך גם מאפשרת חירות אור."

"השכבה הפנימית היא קופסת זכוכית שמכניסה אור לכל חלל הבית ויוצרת חיבור המסכי אל גן הבוסתן. כך מתאפשר לרייר לחוות את הגן בכל אחד מחללי הבית. תוכנית הפנים של הבית פתוחה חודמת."

איך יוצרים יוקרה באדריכלות? "יוקרה באדריכלות נמצאת בכל אחד מהפרטים, כשילוב החומרים, ובחיבור ביניהם."

שיפוט לתכנון נכון של מגורים: "חשוב לזכור את המשתמש הסופי, את האופי שלו ואת הדרך שבה הוא חי, מאיה, ישן, חושב ויוצר. אנו מתכננים בתים לאנשים, ולכן פתרונות תכנון והתאמה לצרכים חשובים ביותר."

באיזה חלק של הבית כדאי ללקוח להשקיע כדי ליצור אפקט מקסימלי? "מעבר לחלל אירוח רחב ירדים, המאפשר הנאה ורימה מלאה בין אזורי האירוח אל הגן, הייתי משקיעה בחדר השינה הראשי. כך אפשר ליצור חוויית שינה ייחודית, עם חדר רחצה גדול, מפנק ומאובזר. גם פה - מעבר לפתרון הפונקציונלי הנכון, קיים הרצון לשדרג את הסגנון, את רמת החיים ואת איכותם."

פרויקטים בולטים: תכנון מלון הפלאזה בניו יורק; תכנון מגרלי "Freedom Towers" על שפת הים הבלטי; תכנון דירה לחברת ורסצ'ה; תכנון פנטהאוס לחברת ג'ורג'טי האיטלקית; וכן תכנון חירות יוקרה, מגרלי מגורים, מסעדות, מלונות ומשרדים בישראל, בניו יורק, בלאס וגאס, בפלורידה ובאירופה.

משוקי הפרויקט יקראו לו מגורי יוקרה, אבל רוב האדריכלים שמתכננים מגורים לבעלי ממון מרגישים שהמושג יוקרה עבר תהליך של וילות ושעצם הדיון הוא על אדריכלות איכותית המתאמת ללקוח. עם זאת, אי אפשר להתעלם מכך שפרויקט שכונת הגולף בקיסריה מנסה, בעצם, להגדיר מהו יוקרה לפחות בעיני הציבור - והתוצאה היא בתים רחבי ירדים, שתכנון הבריכה שלהם הוא חלק אינטגרלי מהצעה.

במובן מסוים אנחנו רגילים שאדריכלים נהפכים לעניין מרכזי בפרויקט רק כשהם כוכבים כמו פיליפ סטארק או ריצ'ארד מאייר - ואילו בפרויקט הזה נבחרו משרדים שהלקם כלל לא מוכרים לקהל הרחב, אך כולם תוכננו במשך השנים פרויקטים שיועדו בדיוק לקהל היעד שרוכש בתים בקיסריה.

סמבולית מרכז הבנייה, האדריכלית כרמל זמיר, מסבירה שהחלטה להבליט את תפקידם של האדריכלים נובעת מתפישה שלפיה הקבוצה שנבחרה מתייבבה שפה חדשה בתחום הבנייה צמודת הקרקע בסטנדרט גבוה בישראל. "בחרנו אדריכלים שהיינו איתם בקשר בעבר", היא מסבירה. "מבחינתנו הם נבחרת שפונה לקהל הלקוחות שצפוי לרכוש מגורים בקיסריה."

הבחירה לשווק את השכונה כיוזמה מראה שהאדריכלות היוזקה הצליחה ליהפך לאופנתית, ואפילו לנחשקת. האם ניתן להצמיד את הבינוי "בניין יוקרה" לבית פרטי המשתרע על מאות מ"ר בצמוד למרשאות יוקרה עצומות? לא בטוח אבל כנראה שמבחינת המשוקים, מדובר כבר בדיון אחר.

שכונה 13 בקיסריה סבלה מקשיי שיווק. התרמית של ישוב החילות הנוצץ על שפת הים לא רבקה בשכונה בקצה המזרחי של העיר, שקרובה יותר פיזית לכביש החוף ולאור עקיבא מאשר לים, הפתרון לבעיה היה נעוץ בשינוי תרמית, ולכן הוחלט על חיבור השכונה למגרשי הגולף הנמצאים בלב. גולף הוא ספורט שמוזרה עם כסף ועם עוצמה, ערכים שאפשר לשווק בקלות יחסית לקהל יעד אמיד. כך שונה גם טמה ונהפך לשכונת הגולף בקיסריה. בצד הרוק של הגולף, בחצר המשוקים להעמיד בקרבת תהליך השיווק עשרה משרדי אדריכלים שכל אחד מהם קיבל מגרש בשכונה שעליו יוכלו לתכנן בית העומד בכללים של בנייה יוקרה, ולהציג רגש שלו.

הבחירה לשנות את שיטת השיווק מוכיחה את עצמה עד כה. בשנה האחרונה נמכר בשכונה מגרש ב-3.4 מיליון שקל ומגרש נוסף בן 600 מ"ר נמכר ב-1.8 מיליון שקל. כמלל, הערכת המחיר כיום היא כ-600 דולר למ"ר בהתאם למיקום המגרש. בשכונה הוצעו למכירה 384 מגרשים החל בגודל של 600 מ"ר ועד כ-1.2 דונם - ומתוכם נמכרו כ-300 מגרשים עד כה.

הפרויקט של שכונת הגולף בקיסריה, שמאחוריו עומדים מנכ"ל מרכז הבנייה הישראלי ערו וולס והחברה לפיתוח קיסריה, מעניין בעיקר בגלל היכולת לבחון עשר הצעות לבתים שתוכננו ללקוחות שעדיין לא קיימים - אבל ברור שיש להם כסף. משוקי הפרויקט מסבירים כי לקוחות שיבחרו באחד מדגמי הבתים שהציגו משרדי האדריכלים, יקבלו הנחה ברכישת שירותיהם.