



הקבלן, הדייר ומעצב הפנים בבנייה רוויה תהליך משתלם לכל הצדדים

פעם מרבית המטלה העיצובית הייתה על כתפי הקבלן, אך עתה מעצב הפנים יכול לקחת יותר על עצמו; הדבר מקנה רמת גימור גבוהה יותר בדירות החדשות, וכמובן שקט נפשי רב יותר לכולם



עמית קדר. צילום: גליה אבירם

השינויים בדירה נעשים לרוב כשהיא נמצאת "על הנייר" בלבד או שתחילת הבניין כבר קיימת אך יציקת הקומה עם הדירה הרלוונטית עדיין לא נעשתה. במקרים נדירים יותר מתבצעים גם שינויים לאחר תחילת הבנייה, אך זה היוצא מן הכלל שלא מעיד על הכלל.

אז איך מתחילים?

השלב הראשוני והמומלץ יותר הוא לבחור מעצב פנים כבר בשלב תכנון קניית הדירה מהקבלן.

המעצב יראה עם הלקוחות תוכניות מכר של מספר דירות שהם מצאו כרלוונטיות מבחינתם.

הוא יעבור עליהן יחד עם הלקוחות - על המפרט הקבלני והגמרים השונים אותם הם עתידים לקבל - וביחד ידונו בנתונים הקיימים ובאופציות לשידרג אותן. כך כבר ניתן מראש להגיע למצב של דירה שתואמת את רצון

מספיק ידע ויכולת תכנונית בכדי להוציא את רעיונותיהם מהכוח אל הפועל, דבר שמגדיל את משמעותה ונוכחותה של עבודת מעצב הפנים.

המעצב יודע לקרוא את התוכנית האדריכלית ולהבין את המידות והנפחים השונים המשתמעים ממנה, ואת תוכניות היועצים השונים, למשל בנושאי חשמל וספרינקלרים. הוא מבין את המפרט הטכני של הגמרים השונים, ויודע לבחור את הגמרים הרלוונטיים ללקוח בחנויות אליהן הפנה הספק, כנ"ל לגבי חברת מטבחים ואבן קיסר. והוא עובר על תמחור הקבלן לראות שאכן אלו העבודות שנעשו.

חלק חשוב מהעבודה הוא לדעת להטמיע את השינויים הנדרשים בתוכניות הקבלן ולוודא בפועל באתר הבנייה שהן מבוצעות לפי

התוכנית - עם כל אילוצי השטח וההתמודדות עם השפה הקבלנית שלרוב הלקוחות נשמעת סינית. מי אמר גרונג, שטיכמוס, פוגות ואינטרפּוּץ?

מעצב הפנים הפך גורם מגשר ודומיננטי בין הלקוח לבין הקבלן, כששני הצדדים מוצאים בו את היכולת לדעת להוציא רעיונות ודרישות תכנוניות של הלקוח לביצוע, לטובת שני הצדדים.

<<< עמית קדר, KanDesign אדריכלות ועיצוב פנים

היום, כשמרבית הבנייה היא בנייה רוויה, מוצאים עצמם הרוכשים מול דירות סטנדרט שתוכננו בהתאם לאילוצים השונים - כדוגמת דרישות יזמיות, אחוזי בנייה ותכנון אדריכלי כללי.

הציבור הישראלי, שנפתח לעיצובים שונים בעולם, השתכלל והדרישות שלו הלכו ונעשו אישיות ומורכבות יותר. דבר זה גרם לכך שהקבלנים הבינו כי עליהם להפנות לכך משאבים ואנרגיה, והקימו במשרדיהם מחלקה שנקראת "שינויי אדריכלים"

מדובר במחלקה שלמה של עובדים, לפעמים עובדי הקבלן המבצע ולפעמים עובדי חברה חיצונית, שפועלת מול הלקוחות או האדריכלים ומעצבי הפנים שלהם בנושא ביצוע שינויים והתאמה לצרכים אישיים של דירה שזה עתה נקנתה.

הרוכשים באים עם דרישה לשינויים על מנת לנצל באופן מיטבי את כספם ולהתאים את הדירה באופן אישי לצורכיהם, ולפעמים לטרנד העיצובי השולט באותה תקופה. לדוגמה, חלל משותף לסלון ולמטבח.

הדיירים העתידיים הבינו כי העסק נעשה מורכב מדי עבורם ואין בידיהם



פרייקטים שעוצבו על ידי עמית קדר. צילומים: אורית ארנון (תמונה ימנית) ונדב פקט

למעשה, בתהליך נכון ומדויק המעצב ילווה את הלקוח משלב "תוכנית המכירה" ועד תליית התמונה בדירה. לשם כך נדרש טעם וידע עיצובי רב, והכרה והבנה של תהליך הבנייה על מרכיביו השונים - מרמת סוגי הבלוקים, להבנה בחשמל ולידע באינסטלציה, ועד להכרת חומרי הגמר השונים הקיימים בשוק ומתעדכנים כל הזמן.

בכך זוכה גם הקבלן לשקט תעשייתי ולהעברת חלק מהאחריות למעצב הפנים. פעם היה מקובל שהקבלן יושב עם כל לקוח זמן רב, שומע את הרעיונות והבקשות שלו ומוציא לפועל תוכניות לכל דירה בנפרד - על הזמן הרב הכרוך בכך. אולם היום ישנו מעצב הפנים שמתרגם למעשה את הרעיונות והרצונות שלו ושל הלקוח לכדי תוכניות עבודה אותן הקבלן יכול ליישם באופן ברור ונהיר. בכך הוא לוקח עליו באופן חלקי את האחריות התכנונית והעיצובית, ומסיר "כאב ראש" רב של הקבלן בהתמודדות עם הלקוח.

היום, לדוגמה, מאוד מקובל לשכור את שירותי מעצב הפנים לצורך עיצוב לובי הכניסה לבניין, ובבנייני יוקרה מקובל אף לקחת מעצב בעל שם כאלמנט של מיתוג הבניין כיוקרתי והעלאת ערכו השיווקי.

מעצב פנים טוב הוא יתרון הן ללקוח והן לקבלן. ככל שלימודיו ורמתו המקצועית גבוהה יותר תהליך יהיה פשוט יותר, קצר יותר ועם רווח עיצובי ומיתוגי לשני הצדדים.

השונות אצל הספקים המורשים מהקבלן, בחירת הריצופים והקרמיקות, אביזרי הסניטציה וגווי הרובה, והוצאת תוכנית ריצוף ופריסת קירות עם חיפויי מקלחת. לעתים נדרש עדכון תוכניות אינסטלציה בהתאם לאביזרים שנבחרו.

השלב השישי הוא פיקוח על תוכניות הבנייה, אינסטלציה וחשמל ותאורה תוך כדי הביצוע שלהן בשטח. בנוסף, ביצוע ביקור בדירה ומעבר עם נציג הקבלן על כל הנקודות המופיעות בתוכנית ובדיקה שלהן בפועל בדירה. לפעמים עולות הערות לתיקון על ידי הקבלן ונציגיו השונים.

השלב השביעי כולל פיקוח באתר על ביצוע עבודות הגמר של הריצופים, החיפויים, פינות האלומיניום וגווי הרובה. לפעמים יבוצעו תיקונים בעקבות עבודות גמר לא מוצלחות.

השלב השמיני והאחרון הוא ביצוע סיור או שניים כחלק מפרוטוקול מסירה ובו עובר הקבלן עם המעצב והלקוח על כלל הדירה, **מעירים שהכל בוצע לשביעות רצון הלקוח - עד קבלת המפתח.**

מפה והלאה המעצב ימשיך עם הלקוח ללא הקבלן. בשלב זה בחלק מהמקרים יותקנו מטבח שאיננו בסטנדרט; גופי תאורה ואביזרי חשמל שונים; פרקטים וטפטים; וייבחרו פריטי ריהוט שונים. חלק מהמעצבים ימשיכו עד שלב הסטיילינג ובו ייבחרו גם וילוכות, תמונות ואקססוריז שונים.

הלקוח במינימום שינויים. **השלב השני** מתקיים לאחר חתימת החוזה, כאשר הלקוח מקבל תיק דייר ובו התוכניות השונות, רשימת הספקים ומחירון השינויים. התעמקות בדבר תעזור למעצב לבצע עבודה בצורה נכונה תוך כדי התחשבות במערכות הקיימות ובנקודות כמו ממ"ד וקולטנים אשר הן קבועות ולא ניתנות לשינוי, והבנה של סדרי גודל העלויות. המחיר נראה לפעמים ללקוח כמחיר קצה ואילו המעצב יודע שלפעמים המחיר המופיע צריך להיות מוכפל במטר אורך או גובה, ולכן המחיר האמיתי יהיה שונה משמעותית.

השלב השלישי הוא תכנון הדירה מחדש בהתאם לשינויים הנדרשים ובהתאם לרעיונות העיצוביים של המעצב. תוכנית העמדת ריהוט זו תישלח לקבלן לאישור עקרוני, כדי שאפשר יהיה להתקדם לשלב הרביעי.

השלב הרביעי הוא ביצוע תוכניות עבודה על ידי המעצב לפי תוכניות הקבלן והיועצים השונים.

לרוב הן יכללו תוכניות בנייה, חשמל ותאורה, אינסטלציה, והנמכות גבס כולל מיזוג ותאורה. לפעמים אף ייעשה שינוי על ידי יועץ ספרינקלרים.

תוכניות אלו יועברו לקבלן לאישור ולתמחור, ובמידת הצורך יתקיים פינג פונג בין המעצב לקבלן עד לקבלת תוכניות סופיות לביצוע וחתימת הלקוח על העלויות השונות השינויים אלה דורשים.

השלב החמישי הוא ביקור בחנויות