



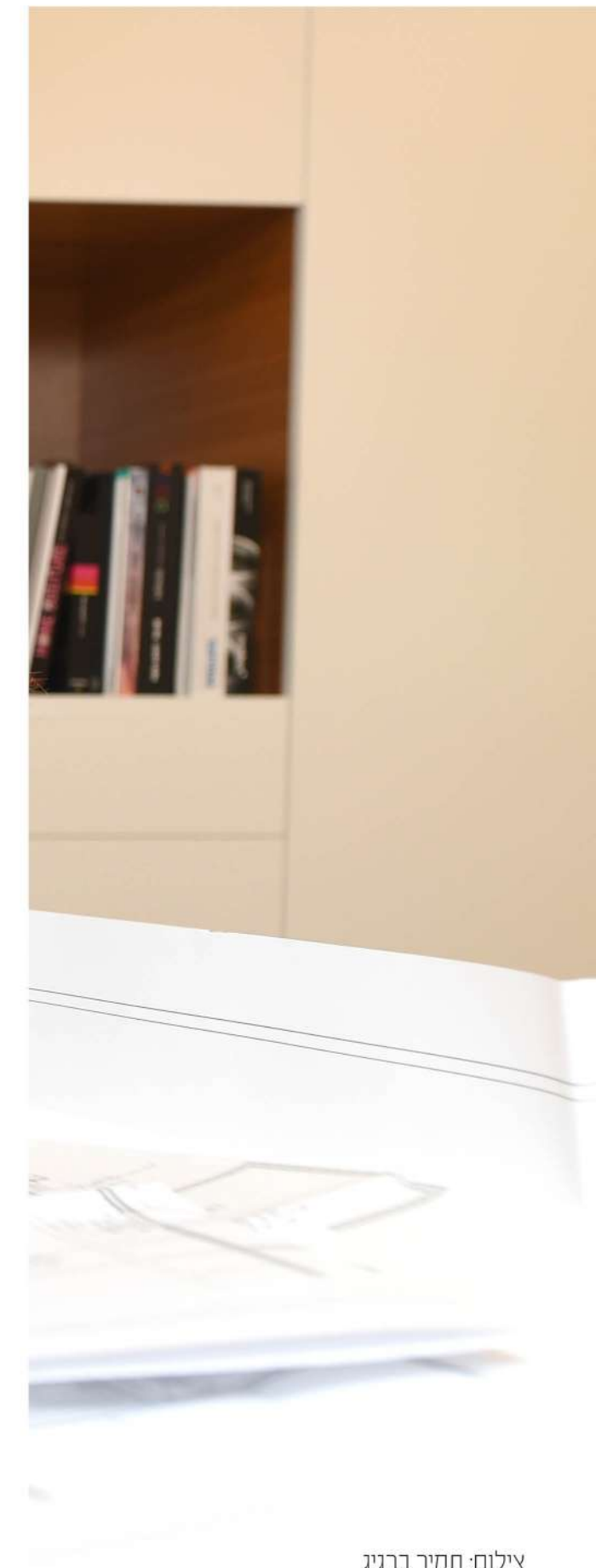
מאת אלישבע גליקסברג
צילומים: עודד סמדר,
אלעד גונן, דביר אלמוג

לא מצאתי מילים טובות יותר להתחיל בהן את המדור החדש עם מיקי כתר, ארכיטקט מהשורה הראשונה, שלפני הכול הוא בן-אדם בגובה העיניים. למרות רזומה עשיר של למעלה מ-450 פרויקטים ברחבי הארץ, יש לו אש בעיניים והמון מוטיבציה, ולנגד עיניו עומדת מטרה אחת - לא לשכוח שעם כל הכבוד לפרוגרמה, אנחנו עוסקים באנשים ומתכננים ומעצבים למען אנשים. הביטוי של העבודה שלנו הנו ארכיטקטורה מיטבית ואיכותית.

אז מה אתה רוצה לעשות כשתהיה גדול?
שנת 1973, סוף שנת הלימודים של כיתה א'. המורה תמר שאלה את תלמידיה שלוש שאלות, ואחת מהן הייתה: "מה אתה רוצה לעשות כשתהיה גדול?" אחד התלמידים, מיקי כתר, ענה ללא היסוס ממרום שש וחצי שנותיו: "כשאהיה גדול, אצייר בתים יפים על נייר. אנשים יקנו ממני את הנייר ויבנו את הבתים האלה". ההצהרה הזאת שמורה עדיין בבית הוריו של מיקי. מיקי גדל ולימים הפך לאחד מהארכיטקטים המובילים במדינה, שבבעלותו משרד מצליח. אף שגדל בבית של אב שלמד בצלאל ואם מורה למלאכה ואמנות, הוא מבדל בין האמנות הפלסטית לאדריכלות. בניגוד למגוון דיסציפלינות האמנות - האדריכלות מתייחסת למרחב האנושי הן ברמה הפונקציונלית והן ברמה הנפשית.
השנים עברו מאז היותו בכיתה א', והוא עדיין מרגיש כאותו ילד קטן שבונה טירות ומבנים מאבני לגו. כששאלתי אותו מה ההבדל בין מיקי הילד המשחק באבני הלגו לבין מיקי מנכ"ל משרד האדריכלות המצליח, ענה במילה אחת: "האחריות". זכרו את המילה הזאת: עוד נדון בה רבות במהלך שיחתנו המחכימה.

מיהו היזם האמיתי?
מיקי כתר ושותפתו מרב ברמן מנהלים את משרדם בסניגריה מעוררת התפעלות. עכשיו חובה לשאול: מה הם עושים כדי ליצור אדריכלות טובה? תשובתו חד-משמעית: "כבר בפגישה הראשונה עם הלקוח אנו מבהירים לו שמבחינתנו הוא היזם, ובכך בעצם אנו רותמים אותו למשימה המשותפת. הרי הוא קבע את התקציב ואת המטרות, ותפקידנו להתאים את המטרות לצרכים ולתקציב". וכאן, הוא מדגיש, כושר המנהיגות של האדריכל נכנס לתמונה ומוביל את התהליך בתבונה. כמו כן, אף שמדובר בתהליך סיזיפי המלווה בהתחבטויות, הם משתדלים במשרד שגם שלב זה יהיה במעטפת חווייתית, ללא אנרגיות שליליות.
הלקוח המתלבט לעתים, דומה בעיניו לאותו ילד שנכנס עם אב

אין בית מושלם, יש בית שלם



צילום: תמיר בריג

התחברנו לאבחנתו של וינסטון צ'רצ'יל: בתחילה אנו מעצבים את ביתנו כראות עינינו, אבל לימים הבית מעצב אותנו



לגלידריה בעלת עשרות טעמים. הילד נאבד, המוכר מאבד סבלנות, התור מאחור משתרך, והאב, מתוך היכרות עם נפש הילד, לוקח מנהיגות ואומר: "תחליט בין הווייל-עוגיות לשוקולד-פצפוצים". האב הציב מסגרת שנכונה ומתאימה לילד מבלי לקחת ממנו את זכות הבחירה. "כשהלקוח/היזם נכנס להתלבטות בינו לבין עצמו או בינו לבין בת זוגו, אנו מתאימים לו אופציות אחדות שנכונות לו, ובכך מסייעים לו להבשיל ולעבור לשלב הבא, להתקדם ולצאת מהמקום שהוא תקוע בו", הוא מוסיף.

ככה זה כשיש שניים

כששומעים על שני שותפים במשרד אחד, עולה האסוציאציה של שני מלכים החולקים אותו נזר. בין מיקי ומרב, לעומת זאת, יש הרמוניה המתבטאת בחשיבה משותפת המניבה איכויות. כשמדובר בתקציב של עד 40,000 שקל, רק אחד מנהל את התהליך. מעל לתקציב זה - שניהם יחדיו, אך גם כשכל אחד עוסק בפרויקט משלו קיימת סירגיה מופלאה ויש סיעור מוחות, ובין אם מדובר בדירת קבלן של זוג צעיר או בפנטהאוז של תושב חו"ל מבוסס או וילת יוקרה, תמיד יכבדו את הלקוח שהוא בעצם היזם, אגב שמירה על איכויות במרחב האנושי והמקצועי. קסיבה לו אושר הפגישה עם אוכלוסיה מגוונת ועם פרויקטים ותקציבים מגוונים. בסופו של יום עליו לנעת באנשים, לעמוד בערכים התכנוניים והחוקיים תוך כדי שימת לב לנתונים הכלכליים או במילים אחרות - מחשבה עמוקה ואיכותית יוצרת פשטות תכנונית איכותית המתחשבת בתקציב ובמטרה. "ארכיטקט טוב", מסכם מיקי, "יודע לתת את הפרקטיות הנדרשת ביחד עם אפקט ה "wow" גם בתקציב שפוי". מכיוון שבשנים האחרונות אנו נמצאים בשוק צנוע ומתכווץ, חיפשו מיקי ושותפתו פתרון אופרטיבי שיאפשר להם לתת שירות, רעיונות, פתרונות וערכים ממשיים לאנשים ועדיין להישאר כלכליים, וכך נולד קונספט גאוני שהוכיח את עצמו - 'שעת ייעוץ'. מדובר בתהליך בן שעות בודדות שבאמצעותו בודקים, מעריכים, מציעים, מתאימים ומתאימים, וכך, טרם היכנסם לפרויקט, מקבלים הלקוחות אינדיקציה לגבי היכולות. זהו כלי מומלץ ביותר. מחיר שעת ייעוץ: 450-500 ש"ח.





בעיצוב חשוב לייצר הרמוניה, תוך שילוב אמיץ של ניגודים

ליעד יוסף
מעצב פנים

יהושע טבוא

שולחן אוכל איזורה | כסא איזורה | מנורה בנסון | רהוט גן אבני

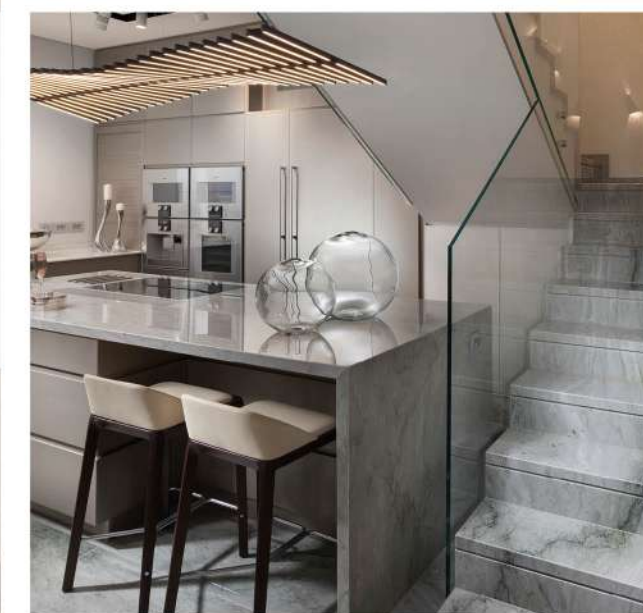
מגוון פינות אוכל מעוצבות לאירוח מושלם

חדש! באר שבע דייזין • (השדרה השביעית) | רמת גן - בני ברק דן דייזין סנטר, הלח"י 2 | ירושלים פייר קניג 39 תלפיות | ראשון לציון אגת. האצ"ל 2 | רחובות בילי סנטר מעל הסופר-פארם | סגולה פתח תקווה חיים סוטין 4 | חיפה חוצות המפרץ | נתניה מרכז סיטי (BIG), פולג | אילת האורגים 4 את. | אשקלון פאואר סנטר סילבר | כרמיאל מתחם ביג | תל אביב הרצל 61 | outlet בית חרות כביש הרחף

חדש! מחלקת פרויקטים ואדריכלים: תמי דיקמן | tami-d@efdesign.co.il



"כשאהיה גדול, אצייר בתים יפים על נייר. אנשים יקנו ממני את הנייר ויבנו את הבתים האלה"



זה לזה, ומצד שני - אנחנו גם שונים מאוד איש מרעהו. הדיון הוא על השוני. ובמרחב המצומצם של השוני אנו יוצרים את הבידול בין בית אחד למשנהו. ההבחנה הזאת, מעבר להתאמה, מאפשרת לנו מרחב חדש של 'צורה שונה ומותאמת, כמו גם תעוזה עם כל לקוח ולקוח בכל פרויקט כמעט. זה מה שמוציא מאתנו את המיטב שבנו ומשאיר את הלקוחות עם פרויקטים מקוריים ומיוחדים."

האומץ להעז

לפני זמן נכנס למשרד לקוח והצהיר: "אתם המעצבים, כולכם אותו דבר. אני מצפה ממך שתעצב לי משהו אחר". ואכן, חדור מוטיבציה הציע לו מיקי שתי אופציות מרהיבות. הלקוח התבונן ואמר: "אין לי אומץ להעז. בוא נחזור לעיצוב הטריטוריאלי, כמו כולם". ממפגש זה נולדה התובנה - הלקוח צריך להעז ולהרגיש נוח עם השינוי. הארכיטקט יכול להציע לו ירח וכוכבים, השאלה עד כמה הוא מוכן להרחיק לכת.

שאלה שהייתי חייבת לשאול: כיצד אתה מתנהל במקצוע שבו הרצון לרצות את הלקוח לבין הפרגמטיות?

"לדעתי, יש בישראל לפחות 10,000 מתכננים, אדריכלים ומעצבים כישורניים. מה שהופך אותם ליעילים הוא כושר המנהיגות והיכולת לנתב בין לקוח מתלבט, עשרות ספקים ונעודות עירוניות, תוך כדי שמירה על איזון והבאת הלקוח אל הרמה הבאה של עצמו."

תגדיר בית

"בית אינו רק מטראד' הבלטות אלא כל המרחב האורבני שבו הוא נמצא - בית הוא מקום. בית הוא ההקשרים והיחסים שמהם הוא נבנה. בית אידיאלי נבנה אחרי תכנון נכון, חשיבה על אור, נוף, שכנים.

צריך לזכור שיש תנועה דואלית - מצד אחד, כשמגיפים את החלונות הבית מתכנס בתוך עצמו, ומצד שני, כשפותחים חלון יש יחסים עם הסביבה שבחוץ. הסטטיסטיקה מראה שאחת לעשר שנים הבית עובר שיפוץ מינורי ורענון, ולאחר חמש עשרה-עשרים שנה - שיפוץ מאסיבי הכולל שבירת קירות והחלפת תשתיות. אך גם לאחר השיפוץ והשדרוג, הבית הוא השתקפות של יושביו."

כיצד אתה בוחר ספקים?

"בסופרמרקט של החומרים בעיני שלנו יש הכול. מה שיגרם לנו לעבוד עם ספק זה או אחר הוא איכות המוצר ורמת השירות שייתן ועד כמה הוא מוכן להרחיק לכת לטובת הלקוח שלנו והפרויקט. איננו מוותרים על כך שספקים ייתנו את הכי טוב עבור הלקוחות שלנו. זה ערך בעיניי. אולי נדמה שהדבר עולה ללקוח יותר, אבל אספקה של מוצר זול ושירות גרוע עולים הרבה יותר. מכיוון שטעויות קורות, בפרט לאנשים בפעילות, אנו בוחנים את תגובת הספק ואת מידת נשיאת האחריות שלו. ללקוחות אני ממליץ לא להתפשר על איכות, כי לטווח הארוך התפשרות תגבה מחיר רב."



כבר בפגישה הראשונה עם הלקוח אנו מבהירים לו שמבחינתנו הוא היזם, ובכך בעצם אנו רותמים אותו למשימה המשותפת

מה מאפיין את הלקוח הממוצע?

"הלקוח הישראלי העכשווי מעוניין בעיקר שכל אחד ימצא את מקומו בבית. לאו דווקא היוקרה העבורישית לגד עינו אלא הרצון לתת תנאים מיטביים למשפחתו הגרעינית ולאורחיו. חשוב לזכור שהישראלי החם מעדיף ברוב המקרים לארח ללא גינוי טקס מעונבים אלא בבגדי נחות אגב שמירה על אווירה קלילה ובלתי-פורמלית. על כן, הדרישה בפרוגרמות הינה צניעות ופרקטיקה. ייתכן שיוקר המחיה והתחזוקה גם הם אחראים לשני".

כיצד אתה מתחיל יום עבודה בפרויקט חדש?

"אני מגיע לשטח ומוכרח להקדיש עשר דקות לסייר בפרויקט ולהיות עם עצמי. לאחר מכן אני מכנס את כל הנוגעים בדבר: הלקוחות/היזמים, הספקים, הפועלים. אני לוחץ יד, כי יש בלחיצת היד משמעות עמוקה של להיות בן-אדם, משמעות של הכרת תודה, גיבוש ויצירת שותפות. אני מציג בפני כולם את הפרויקט ברמת הדמיות ושרטוטים, שומע את חוות דעתם ומודה במיוחד לפועלים, אותם אנשים שקופים, שבדרך כלל הם בתחתית הצערי, אך אינני שוכח לרגע שהם המנוע שבלעדיו אי אפשר להקים את הפרויקט. הארכיטקט הוא קפטן של עשרות ספקים באתר הבנייה".

הוא 'זול שעולה ביוקר'. אין קיצורי דרך ואני ממליץ לתת הערכת זמן ריאלית + חודש נוסף. כך נכנסים לתהליך ללא לחץ, באופן שמאפשר לקבל החלטות מושכלות ולא פשרות של בדיעבד. אתר בנייה מזמין תרחישים בלתי-צפויים. הדינמיות מכתובה לו"ז משלה, וללחץ אין מקום כלל. תכלס, הלחץ הוא העקב האכילס של מספרי הסיפורים..."

יש משהו שאתה מצטער עליו?

"בהיותי בן שלושים וחמש קנה זוג שני פנטהאוזים באפולוניה (ארסוף) והתכוון לאחדם. בפגישה עמם ראיתי אוסף של מאות בובות חרסניה פרוחניות ממזרח אירופה. מיד אמרתי להם שני דברים:

- אתם צריכים מעצבת אישה.
- אתם צריכים שהמעצבת שלכם תהיה מעל גיל חמישים.

אף שהפסדתי מאות אלפי שקלים, לא רציתי ללכת למשהו שאיני

סיטואציה שזכורה לך מהלימודים?

"בשנה השנייה ללימודים קיבלנו משימת הגשה בנושא 'שילוב בלתי-אפשרי של חומרים'. הגעתי לכיתה ללא המשימה, יצאתי לחצר ולקחתי לבנת אקרשטיין. קניתי שלגון שוקו מהקפיטריה, הנחתי את השלגון על הלבנה ונתתי לה להתמוסס בשמש כמה דקות. חזרתי לכיתה עם הפרזנטציה והרציתי עליה ספונטנית עשרים דקות. הציון שקיבלתי הוכיח שהמנחה היה מרוצה..."

מהי האג'נדה שלך לגבי עמידה בלו"ז?

"נגעת בנקודה רגישה. אצל הישראלי המצוי יש נטייה להתנגח ולטעון שאפשר להשיג את אותו פרויקט אצל מישהו אחר בפחות זמן, ועל כך אני אומר שזמן הוא מרחב יצירה ולא טבלאות אקסל. כל תהליך יש לו מסגרת זמן תקינה שנקבעה לו מבחינה מקצועית, ודילוג על שלב

האופן שבו הדיו נמרח על הנייר הוא האופן שבו אני חושב".

איזה מעצב מעורר בך התפעלות?

"מרסיו קוגן מברזיל. בעיניי הוא אדם שמבין סביבה ברמה שאנחנו בארץ עוד לא מבינים. יכולתו להתחבר לטבע מופלאה. הקונספט שלו - שבייך לבין הנוף שעוטף את הבית אין חוצץ. ישנם מנגוני הסטה לריהוט ולתריסים ובלחיצת שלט הכול נחשף".

יש מקום לדור העתיד של אדריכלים ומעצבים?

"לגמרי, כי תודעת השוק היא שמישהו ילווה, ינחה, ירען וישרד דירת קבלן קיימת או נכס חדש".

מהו בנק הרעיונות וההשראות שלך?

"עולמנו ויזואלי. המדיה והרשת החברתית מנישות מידע בלחיצת כפתור. אנו נחשפים למאות תמונות ביום שמצטברות בתאי המוח. קל לקבל השראה מכל דבר, אבל שלב היצירה יכול לעלות ללקוח הון. ועל כן במרחב האינסופי של המוצרים אני משתדל למצוא את הדבר הבא מבלי לחרוג מהתקציב".

וכשנתקעים?

"אני מקצה שלוש שעות לשלב הרעיונות. אם אני מרגיש נתקע, אני זז הצדה וממשיך בפעילות. בסופו של דבר, התת-מודע ממשיך לעבוד ובלילה או בשעות הלילה או ברגעים בלתי-צפויים הכול צף ומפרה. במידת הצורך אנחנו מתייעצים עם מומחים. לסקיצות נקצה את כל הזמן הנדרש. אני אוהב לשרטט ולשרבט בעט מסוים כי



גליון שליו מסמכות

בית בקריית אתא. אדריכל: יוסי דוין. מושטף קליל: א. מ. זכוכית הקריה. צלם: גיא גרוס קרן אור



במרחב האינסופי של המוצרים אני משתדל למצוא את הדבר הבא מבלי לחרוג מהתקציב



מתחבר אליו, והאמנתי שיש מישהי אחרת שנועדה לכך. אני מאמין שכיום הייתי מתנהל אחרת ולומד לעבוד עם עוד סגנונות עיצוב וחומרי גלם. כמו שף שנכנס למטבח ומסוגל לצאת מהקונביונליות של מטבח ילדותו ולהיחשף לטעמים וניחוחות."

מה הפרויקט הכי טוב שלך?

"אני מאחל לעצמי שהפרויקט הטוב הוא הפרויקט הבא שעומד לפני..."

מה החזון שלך?

"גן, טבע ונוף' זהו ערך בעולם הבנייה הפרטית וגם במגדלים. לצערי קמות לנגד עינינו שכונות של מגדלים רבי-קומות ללא ערך נוף ובעיניי זהו פשע תכנוני ברמה האורבנית. ה SKY LINE בישראל חסר הבנה ואני תוהה מהם הקווים המנחים. לא ייתכן שנהרוס אופי של אזור היסטורי בשם הקדמה. הקדמה צריכה להיכנס נכון עם מחשבה ופונקציית מיעון."

טיפים ללקוח הזים:

1. לבחור אדריכל בעל כישורים וניסיון להוביל יחד אתך את המשימה ברמה האנושית
2. לא לוותר על פיקוח בנייה איכותי
3. לבחור את הספקים ואנשי הביצוע הטובים ביותר
4. במסגרת התקציב

מהו החלום שלך?

"ליצור בתים במקומות אקזוטיים ברחבי העולם, בתים שמתחברים עם הטבע והסביבה."

מיקי כתר, נעים להכיר
 שם המשרד: 2M Architects
 מיקום: הרצלייה פיתוח
 בעלים: מיקי כתר (49), מרב ברמן (45)
 ותק במקצוע: 16 שנה
 הכשרה מקצועית: 5 שנות לימוד בסדנה לעיצוב ואדריכלות
 צוות: 2 עובדים, 3 פרילנסרים
 התמחות: סקטור פרטי / סקטור מסחרי
 מוטו: הבית הוא השתקפות של האישיות.
 מנוע: ליהנות באותה מידה מתכנון בית יוקרה ובית קטן בקיבוץ

קליל. חלונות מעוצבים.

בקרו באולמות התצוגה של קליל ותיהנו ממגוון מוצרים מרהיב ומאחריות משולבת ב-3 צעדים פשוטים:

- ◆ ייעוץ חינם ממומחי קליל
- ◆ קבלת שמות מתקני אלומיניום מורשי קליל וביצוע הפרויקט
- ◆ בדיקת עבודת האלומיניום וקבלת תעודת אחריות משולבת (אחריות קליל על הרכיבים מתוצרתה ושל המתקן המורשה לגבי שאר מרכיבי העבודה)



חותמת האיכות של קליל מופיעה על כל פרופיל. לא מצאתם אותה? פנו מיד לקבלן שלכם או התקשרו אלינו *8555