



יחידה משולבת של שולחן ומיטה. "הופכים את חלל הדירה לרב־תכליתי"

ואולם דרישות לריהוט רב־תכליתי לא מא־פיינות רק אנשים שזהו פרק ב' בחייהם, כמו קניגסבוך. "חלק גדול מהלקוחות שמגיעים אלי ומבקשים פתרונות רהיטים קומפקטיים הם משפחות שרכשו דירה מקבלן", מסבירה מעצבת הפנים בר אילוטוביץ. "דירות קבלן מגיעות סטנדרטיות, מוגדרות ובמידות קבועות מראש. בחדרי השינה יש מקום למיטה, לארון ולשירת צד, אך בדרך כלל אין מספיק מקום לאחסון". מקרים נוספים הם כאלה שבהם משפחות מעוניינות לשלב בין חדר אירוח לחדר עבודה. הפתרון האולטימטיבי, לדבריה, הוא נגרות מותאמת אישית, שמתאימה למידות הדירה ולצרכים של המשפחה.

האדריכלית רוני אביצור מסכימה עם אילורי טוביץ: "לפי דירות הקבלן, כל המשפחות הן אותו הדבר – אבל בפועל, לכל משפחה יש סיפור משלה". אביצור היא בעלת המותג אקסטרה סמול, שמתמחה במציאת פתרונות קומפקטיים לדירות מגורים. "הדבר הכי חשוב בריהוט מותאם הוא להיבדק את הטקסטיל של מי שגר בבית", היא אומרת. "כדי למצוא ריהוט מותאם וקומפקטי אנחנו מנסים להבין מהן הפעולות שהלקוח עושה באופן יומיומי וחוזרתי. אנחנו מתייחסים אליהן כאל טקסים – למשל, להגיע הביתה ולזרוק את התיק בכניסה, או לאגור את הרוואר על שולחן האוכל".

המותג אקסטרה סמול נולד לפני כשלוש שנים, כשבמשרד האדריכלים הירש, רוטמן, אביצור הבינו שאנשים מחפשים התמחות בכל מה שקשור בחיסכון בחלל ובעיצוב המרחב. "בהתחלה חשבנו לפנות דווקא לדירות קטנות ולהציע שימושים פונקציונליים לרהיטים, אבל לאט־לאט הבנו שזה שימושי לא רק בדירות קטנות, וכל דירה צריכה אריזה טובה ונכונה של הריהוט. אדם לא צריך לתפוס כל כך הרבה מרחב", אומרת אביצור. אביצור מתאימה ללקוחותיה רהיטים עם כמה שימושים פונקציונליים בהתאם לצרכים

# הבית קטן לכם? תחשבו על

# ריהוט מודולרי

מערכת קיר שנפתחת למיטה, ספה מתקפלת או שולחן אוכל מתקפל – כשהבית שלכם לא מספיק גדול עבורכם, אבל אתם לא יכולים או לא רוצים לעבור דירה, הפתרון המושלם הוא ריהוט רב־תכליתי שיתאים למידות הדירה ולצרכים שלכם. הכל, כמובן, בתנאי שתוכלו לעמוד במחיר • יסמין גואטה

אשה אחת, גרה בתוך אבטיח גדול נורא. היו לה שני שרפרפים וכסא ומנורה. היא חתכה לה חלון וחצבה לה סלון ותלתה שם תמונה והכניסה ארון. והתול שיצור עכברים היא גידלה בפניה. ופתאום, הסתיימה העונה. הלכה לה אותה האשה, לחפש לה דירה חדשה. היא חקרה, שאלה, לא מצאה שום דבר. רק חדרון בתוך גור. ארון, ארון, אבל צר. מעכשיו, לא היה לה מקום לסלון. ולכן היא חתכה מחצית הארון. והכניסה רק רבע כסא וחתול ושרפרף. מעצמה היא בקושי הצליחה לדחוק את האף".

עם מלות השיר שכתבה נורית זרחי יכולים רבים להזדהות. כך גם רוני קניגסבוך, בעל עסק למוצרי הגברה, שפתח בפרק ב' של חייו, לאחר שהתגרש מאשתו. לפני כעשר שנים הוא עזב את בית המשפחה המרווח באזור רמת פולג בנתניה, והחליט לשכור דירת סטודיו קטנה, בשטח של 24 מ"ר, עם מרפסת הפונה לים, בבית הדירות מנדרין שבחוף הצוק בתל אביב. "ארות את כל החיים שלי, והעברתי אותם לקופסה קטנה", הוא נזכר.

נוסף על מגורים, קניגסבוך נאלץ למצוא פתרון לאירוח שלושת ילדיו הקטנים, שהגיעו אליו מדי שבוע. אחרי שיטוטים באינטרנט, הוא מצא פתרון של חברת מרפי בר האמריקאית, שהציעה מערכת קיר שנפתחת למיטה. "הפכתי את החלל בדירה לדו־תכליתי, הוא משמש אותי גם לחדר שינה וגם לסלון, ומנגנון ההפעלה הוא פשוט", הוא אומר. הוא רכש גם שולחן אוכל מתקפל, שבמהלך היום נשאר סגור, ונפתח כשילדיו מגיעים לבקר. כיום, ילדיו של קניגסבוך כבר בגרו, והם אמנם כבר לא מגיעים לישון אצלו, אבל הוא מרוצה מהפתרון הזה, שמאפשר לו לגור בדירה קטנה בבניין יוקרתי, שבו הוא נהנה מיתרונות רבים, כמו בריכה, ספא, חדר כושר וקרבה לים, והכל בצפון תל אביב. לדבריו, הריהוט הרב־תכליתי מאפשר לו לארח חברים ולנצל את שטח הדירה באופן מקסימלי.



שולחן סלוני הנפתח לשולחן רב־סועדים

קונסולה הנפתחת לשולחן אוכל, של חברת מילאנו בדינג

## רונן קניגסבון: "בעזרת מערכת הקיר שנפתחת למיטה, הפכתי את החלל בדירת הסטודיו לדותכליתי – הוא משמש אותי גם לחדר שינה וגם לסלון, ומנגנון ההפעלה הוא פשוט"

הגדל". "אני נתקל בהרבה משפחות שמתמודדות עם העובדה שאין ביכולתן לעבור לדירה גדולה יותר, ונאלצות למצוא פתרונות כדי למקסם את שטח הדירה הקיים", הוא אומר. הלוקחות של שוק הריהוט המודולרי בישראל נחלקים, לדבריו, לשני לוש קבוצות: חלק ניכר מהקונים הם תושבי חוץ, שמחזיקים דירות נופש בישראל ומגיעים אליהן בחופשות; קבוצה שנייה היא משפחות שמעוניינות לשלב חדרי אירוח וחדרי עבודה בבית; פלח שוק שלישי ופופולרי הוא גרושים וגרושות, שמארחים את הילדים שלהם מדי שבוע.

לא רק בישראל נהפכות הדירות לקטנות יותר. במדינות רבות נוספות נרשם גידול מתמיד במספר פר התושבים, בעוד שטח הקרקע נותר קבוע. לפי ני שלוש שנים פתח בק סניף של מילאנו בדינג בניו יורק, ובשלוש השנים האחרונות הוא חי על קו ישראל-ניו יורק. "בניו יורק הריהוט הזה נופל לקטגוריה שרציתי שזה ייפול בה – רווקים בני 35, במצב כלכלי בינוני ומעלה, שגרים בדירות חדר", הוא אומר. "בישראל זה לא הקהל שלנו. רווקים כאן בדרך כלל גרים בדירה שכורה, ולא מוכנים להשקיע 15 אלף שקל על ריהוט".

מעצבת הפנים אילוטוביץ מסכימה עם בק: "המקומות שהכי צריכים את הפתרונות האלה הם הדירות הקטנות, כמו למשל דירות סטודיו שכורות. ואולם בדרך כלל, שוכרי הדירות לא ישקיעו בריהוט". לדבריה, הריהוט החכם הוא אפקטיבי ויעיל מאוד, אבל לא ישים בדירות שכורות. "אנשים חושבים לעצמם מה הם יעשו עם הריהוט כשהם יעברו דירה. אף אחד לא רוצה להשקיע במקום שהוא לא רואה בו את התועלת קדימה. לכן קיימת פה סתירה – הפתרון הזה לא יכול להתקיים דווקא במקומות שבהם הכי צריך אותו".

ובכל זאת, החליט בק לפתוח סניף של מילאנו בדינג בישראל. "עשיתי מעשה: לקחתי חצי מ"ר ליון שקל ואמרתי 'נעשה פיילוט, נפתח ונראה מה יהיה'. אנשים חשבו שזה רק עניין של זמן עד שאני אפשוט רגל, אבל החלטתי לתת לזה צ'אנס של שנה", הוא אומר. "הכוונה היתה להביא את המוצרים לקהל הרחב, אבל זה התחיל לעבוד דווקא עם הקהל של אנשים בעלי אמצעים, שמלכתחילה לא בשבילם הבאתי את המוצרים. חשבתי למכור אותם לאנשים שאין להם טונות של כסף, ואין להם פתרון, אבל בהתחלה זה לא תפס. ישראל היתה מפתרת בהבנה שלה את השוק. אנשים אמרו לי 'מה, אתה נורמלי? 15 אלף שקל לספה נפתחת? השנים הראשונות היו קשות, אבל אני התאפקתי והמשכתי להורים כסף לוסק".

שוק הריהוט בישראל שונה מאוד, לדברי בק, מהשוק בחו"ל: "כשישראל קונה בית, הוא בונה בשקל האחרון שלו את הקירות. לא נשאר לו מימון לריהוט, והוא לא מעניין אותו. הוא לוקח מהסתא רהיט אחד ומהאמא רהיט אחר. בחו"ל, לעומת זאת, 25% מהתקציב של בית חדש מוקדש לריהוט. כשיי שבתי עם אנשי השיווק, הם אמרו לי 'אתה תפשוט את הרגל. אין לזה שוק בישראל'".

ובכל זאת, בק היה משוכנע כי גם בישראל יש נוצר במוצרים האלה, שמספקים פתרונות פרקטיים ונוחים. "התחלנו לעשות תיקון שוק – להביא את הספה הנפתחת לבן אדם מול העיניים, ולהגיד לו 'אנחנו רוצים על זה 14-15 אלף שקל', מספר בק. "זה התחיל לעבוד, ואז עברנו גם למיטות קיר. כיום הן עולות בסביבות 14-15 אלף שקל, ואילו אז זה היה בסביבות 25 אלף שקל. בנינו קטגוריה שלא היתה קיימת או בישראל".

קיימות בשוק גם אלטרנטיבות זולות יותר, כמו למשל חברת Wall Bed הישראלית שמציעה רהיטים מודולריים מתוצרת כחול-לבן בטווח מחירי רים של 5,900 שקל ומעלה. לדברי גרעון פוקס, מנכ"ל החברה, "החברה מציעה פתרונות שמאפשרים לדייר לחיות בחדר בגודל של 9 מ"ר".

בק סבור כי בשנים האחרונות התפשישה ביישראל החלה להשתנות. "הכל נהיה יקר יותר. הדירות נהיו קטנות יותר, ומצד שני כצרכנים נהפכנו למפונקים יותר ברמת השינה. אם פעם היינו אומרים 'נשים מזון ונלך לישון על הרצפה', כיום זה כבר לא תופס. אנשים מודעים הרבה יותר לגב ולאיתות השינה. המודעות האדירה שינתה את השוק", הוא אומר.

אף שבהתחלה המוצרים של מילאנו בדינג עניינו רק את הקהל מהמעמד הגבוה, לדברי בק, כיום פונה החנות שלו לקהל ממעמד בינוני-גבוה. לדבריו, השינוי זה החל לאחר שפרץ המשבר בשוק

שינה, עם מיטה זוגית אורתופדית. בבוקר, המיטה נבלעת לתוך הקיר, ואת מקומה תופסת ספה זוגית מעוצבת עם תא אחסון נסתר. מרף הספרים עולה לקיר שמעל לספה, כשכל הפריטים עדיין עליו. ניתן למצוא שם גם ספה מעוצבת, שנפתחת בקלות למיטה זוגית עם כיסויי מיטה נשלפים, או שולחן סלונים מעוצב, שבלחיצת כפתור נהפך לשולחן אוכל מרווח.

מנכ"ל מילאנו בדינג ישראל, גרעון בק, גילה את הריהוט החכם לפני 15 שנה, כשהחליט להי פוך בית בעולותו בלונדון לשש דירות קטנות. את הדירות האלה הוא תכנן להשכיר לטווח קצר, בעיקר לישראלים, אבל כשהגיע הזמן לרהט את הדירות, הוא נתקל בקושי. "הדירות היו קטנות, בערך 40-50 מ"ר כל אחת, והתקשיתי למצוא ריהוט מתאים שיוכל להיכנס אליהן", הוא מספר. בק החליט לרהט את הדירות בספות שנפתחות למיטות, ולאחר חיפושים הגיע ליבואן של חברת מילאנו בדינג האיטלקית. "הזמנתי ממנו שש ספות נפתחות", הוא מספר. "הייתי סקפטי, אבל התרשתי מתי מהפתיחה הקלה והמהירה של הספות, אהבתי את המזרנים הנוחים ואת העיצוב. בסופו של דבר, גם האנשים ששכרו את הדירות התלהבו".

בק, עורך דין בהשכלתו, החליט אז לנסות להביא את הריהוט החכם לישראל. הוא פנה ישי"רות ליצרן האיטלקי, ואמר לו שיש פה הזדמנות לקדם את המוצרים שלו בישראל, אבל זה השיב לו כי כבר ניסה להגיע לכאן כבר כמה פעמים, אבל אמרו לו שהמחירים שלו גבוהים מדי לשוק הישראלי. "רבים מאתנו אנשי צבא, ורגילים לישון על מזרנים בעובי של 3 ס"מ", אומר בק. "התפשישה היא סספה שנהפכת למיטה צריכה לעלות גרושים. בעולם, לעומת זאת, התפשישה הפוכה: שם ברור שספה נפתחת אמורה להיות יקרה יותר, כי היא משמשת גם ספה וגם מיטה".

## האדריכלית רוני אביצור, בעלת אקסטרה סמול: "יצרנו במסדרון ליד הסלון מגירות נשלפות, שאפשר לשים בהן את הכביסה. המגירות נהפכות לעגלות, שאותן ניתן לקחת לסלון ולקפל עליהן את הכביסה"

שלהם. לדבריה, הרהיטים האלה בדרך כלל יכרי לים להפתח ולהיות מותאמים לצורכי המשתמש. "יצרנו, למשל, רהיט שכולל חבל כביסה, את כלי העבודה של הגינה וגם ברביקיו. הוא זכה לשם 'רוי בוטיק'. כשמגיעים אל אביצור לקוחות חדשים, הם מתבקשים למלא שאלון אישי ופרטני מאוד. "אנחנו מגיעים אפילו עד לשאלה 'איך אתה אוהב לשתות את הקפה שלך בבוקר?', היא אומרת. "יש כאלה שאוהבים לשתות אותו במטבח, יש כאלה שעושים את זה מול המחשב הנייד, ואחרים רוצים לראות טלוויזיה במקביל. הפעולה הקטנה הזו תק בע בסופו של דבר את התכנון של החללים בבית". אחרי השאלון האישי הזה, נציגי אקסטרה סמול מגיעים לבית לקוחות עם מצלמה: "אנחנו אומרים להם לא לסדר את הבית לפני. זה חשוב מאוד, כי הבלאגן מראה לנו את ההתנהלות האמיתית של הבית. הרי אדם לא יהפוך את עורו רק כי הוא בנה בית חדש", מסבירה אביצור. "למשל, הגענו למי שפחה והיתה לה ערימה של כביסה בסלון. היתה זהו זה גרם לנו להבין שצריך למצוא לכביסה פתרון פונקציונלי, וכך יצרנו במסדרון ליד הסלון מגירות נשלפות, שאפשר לשים בהן את הכביסה. המגירות האלה נהפכות לעגלות, שאותן ניתן לקחת לסלון ולקפל עליהן את הכביסה".

בהמשך שולחים אנשי אקסטרה סמול מודד לבית, ולא מסתפקים בתשריטי מדידה קיימים: "באדריכלות קומפקטית כל מילימטר חשוב", מדי גישה אביצור. רק לאחר מכן, הם עוברים לתכנן את הריהוט הפונקציונלי שיותאם ללקוחות. "אנחנו מאמינים בתכנון נגרות מלא, לפרטי פרטים ועד הקצה. לנגר נשאר להיות איש ביצוע, ואנחנו עובדים אתו צמוד", היא אומרת. לדבריה, רוב הלי-קוחות שלה הם עירוניים. "לפעמים אלה אנשים שגרו שנים ארוכות במושב, ובגיל מבוגר החליטו לעבור לעיר, ולפעמים כאלה שיש להם המון חפציים, והם לא רוצים לוותר עליהם ויש להם בעיית מקום. אנחנו בונים לכל אחד את הסיפור שלו".

## "בעולם מבינים שספה נפתחת אמורה לעלות יותר"

ניתן להשיג ריהוט רב-תכליתי לא רק בנגרות מותאמת אישית, אלא גם בחנויות שמתמחות בכך. למשל, חברת מילאנו בדינג, שיש לה אולם תצוגה במתחם דיזיין נסטר בבני ברק, מציעה יחידת שיינה, שמעוצבת כולה בתור קיר אחד בודד. היחידה הזו כוללת ספת אירוח, מיטה זוגית, יחידות אחי סון חכמות ואפילו מרף דקורטיבי, שממנו לא צריך להסיר את הפריטים גם כשפותחים את המיטה. את יחידת הקיר הזו אפשר לשנות במהלך היממה בהתאם לצורך: בשעות הלילה זהו אוור



יחידת קיר מודולרית. כל הרהיטים המוצגים בצילומים הם של חברת מילאנו בדינג  
צילומים: Davide Cerati / Enrico Colzani

ספת שזלונג הנפתחת למיטה זוגית