

רותם שני מציגה: דירת האפשרויות הבלתי מוגבלות

קהל היעד של דירות היוקרה בפרויקטים באזורי הביקוש מחפשים פונקציונליות, פרקטיות ומודולריות, שמגדירים חווית משתמש במגורים. את כל זה הם מוצאים בפרויקטים של רותם שני מאת: מירית משיח

מותגי העל מציעים בשנים האחרונות אפשרות לבחור את המוצרים הנחשקים שלהם, לעצב ולהתאים אותם לטעם ולדרישות האישיות. די להזכיר את Adidas, Nespresso ואפילו מותג משקפי השמש – Oakley שמציעות ללקוחותיהם אפשרות לרכוש את המוצרים האהובים שלהם ולעצב אותם לפי הטעם והצרכים האישיים. התהליך הזה, שהחל בעולמות המסחר המקוון, הולך ומשנה גם את ענף הנדל"ן וחברת רותם שני מובילה אותו.

דליה טוריסקי – סמנכ"ל שיווק ברותם שני, היוזמת ומשווקת פרויקטים למגורים ברחבי הארץ, מסבירה: "בשנים האחרונות אנו מתבקשים לא רק לחדש ולרגש, אלא גם לענות באופן מדויק על הצרכים של הלקוחות שלנו. האסטרטגיה שהנחתה את עולם הנדל"ן עד לפני כמה שנים הייתה מוכוונת מוצרים, כלומר – יש לנו דירות למכור. היום אני יכולה להגיד בבירור כי עברנו לאסטרטגיה מוכוונת לקוחות: מי הם קהלי היעד שלנו, מה הם רוצים ואיך אנחנו מתאימים את הדירות שלנו לצרכים המשתנים ומאפשרים להם להביע את חותמם על הדירה. על אחת כמה וכמה, כאשר מדובר בדירות המיוחדות והיוקרתיות בפרויקטים, דוגמת הפנטהאוזים".

מדירה לדוגמא להשראה לדוגמא

על מנת להבין כיצד האסטרטגיה החדשנית של חברת רותם שני באה לידי ביטוי, כדאי לבקר בשניים מהפרויקטים שלה: **פרויקט רותם שני בגני תקווה** הכולל חמישה מגדלים בני 400 יחידות דיור ובהם מיני פנטהאוזים ופנטהאוזים, המיועדים למשפרי דיור מאוכלוסיות חזקות. השני הוא **פרויקט רותם שני ברנדייס רעננה**, המהווה מתחם מגורים חדשני ויוקרתי בלב העיר המורכב משלושה בניינים ובליבם גינה קהילתית, ומציע איכות חיים גבוהה בסביבה שקטה, מטופחת ופסטורלית ובקרבה מידית לכל מה שיש לרעננה להציע: מרכזי הקניות הנוחים, מוסדות החינוך הנחשבים, בתי הקפה השכונתיים ומוסדות קהילתיים.



איכות חיים גבוהה בסביבה שקטה. פרויקט ברנדייס רעננה
צילום: יח"צ

בשני הפרויקטים מציגה החברה אפשרויות תכנון פנים מגוונות, המאפשרות לרוכשים להתאים את כל החללים בדירה לצורכיהם ולרצונותיהם, לרבות עיצוב חללי האירוח, מספר ומיקום החדרים בדירה, התאמה של החדרים לבני המשפחה וכולי.

החברה בחרה לקיים אירוע לקוחות בפרויקט **רותם שני גני תקווה**, תחת הכותרת "אירוע מציצים". את האירוע יזמה בשיתוף הטרינדרולוג גיל רויטר וסטודיו XS. האירוע הייחודי נועד לאפשר ללקוחות להגדיר מהי התפיסה האסטטית ומקורות ההשראה שלהם, וכיצד הם יכולים להביא אותה לידי ביטוי בעיצוב הפנים של הדירה.

במסגרת האירוע הוצגו ללקוחות לוחות השראה ענקיים, שכללו צבעים, טקסטורות, פריטי ריהוט ואקססוריז, הבונים שפה עיצובית קוהרנטית.

לצד לוחות ההשראה השותפים בסטודיו XS – האדריכלים רוני אביצור ועופר הוסמן, הציגו מערך ריהוט מודולרי הבנוי מ"קופסאות" אחסון בגדלים משתנים, ומאפשר עיצוב המותאם במדויק לצרכים, ולרצונות של הלקוחות, באופן הניתן לשינוי בכל שלב.

"הרעיון שעמד מאחורי האירוע ותכנונו, הוא להשתחרר מהעולמות של דירה לדוגמא, שמטרתה לקלוע למכנה המשותף הרחב ביותר, ולהגיע לעולם שבו כל אחד מהלקוחות מגשים את עצמו באמצעות הדירה שלו" אומרת טוריסקי ומוסיפה: "בהחלטה לקיים אירוע כזה, ידענו שאנחנו הולכים בדרך לא נודעת ומציגים קונספט חדשני ופורץ דרך, שלווה בלא מעט חששות. ההיענות של הלקוחות הייתה מרתקת ומשמחת כאחד, וחיזקה את האמונה שלנו בדבר האסטרטגיה העדכנית שבחרנו עבורנו".

מעכשיו אמרו - תכניות דירה

איך האסטרטגיה הזאת משפיעה על תכנון הדירות עצמן? האדריכלית רוני אביצור – שותפה בסטודיו XS, שליוותה את חברת רותם שני בעיצוב הפנים ובאופטימיזציה של חללי המגורים בפרויקט **בגני תקווה**, ובפרויקט ברנדייס רעננה, מסבירה: "עולמות חווית המשתמש משפיעים באופן ניכר גם על תחומי עיצוב הפנים והתכנון האדריכלי. אנחנו מנסים לפצח בסטודיו איך אפשר ליצור סביבת מגורים פונקציונלית, שמצטיינת בגמישות מקסימלית מחד ומאפשרת חווית משתמש מושלמת מאידך.

התרגום של החזון הזה למציאות תכנונית בא לידי ביטוי באופן מובהק בפרויקט בגני תקווה ובפרויקט בברנדייס – רעננה, בהם הקפדנו על כמה עקרונות: מתחם החדרים מאפשר תכנון גמיש, המאפשר לכל משפחה להתאים את הדירה לצרכים שלה. כלומר – זוג מתבגר יעדיף חדרי שינה גדולים ומפנקים, משרד וחלל אירוח הכולל אמבטיה ושירותים, כדי לשמור על הפרטיות של האורחים והמתארחים, לכן יסתפק בשלושה חדרי מגורים וחלל אירוח גדול. משפחה עם ילד מתבגר, תעדיף להעניק לו תחושה של פרטיות ותעדיף סוויטה הנפרדת משאר החדרים בבית וכדומה. לצד פרסונליזציה של הדירה למתגוררים בה, שאפנו לייצר סביבת מגורים פונקציונלית, חכמה וגמישה, בה כל מטר רבוע בדירה מנוצל באופן שמתאים בדיוק לצרכים הנוכחיים והעתידיים".

גני תקווה, רעננה ואוטוטו בכל הארץ

לחברת רותם שני יש ניסיון של למעלה משני עשורים בתחום הנדל"ן – ועל ההצלחה, האיכות וההקפדה שלהם על כל פרט יעידו אלפי רוכשים מרוצים. זה מתחיל בבחירת המיקום האידיאלי, ממשיך בהתאמה האישית לצרכי הלקוחות ומשתקף גם בבחירת אנשי המקצועי וחומרי הגלם הטובים ביותר. עובדה נוספת, חשובה במיוחד בכל הקשור לעולם הנדל"ן, היא האיתנות הפיננסית של הקבוצה שנבנתה לאור ההצלחות במשך השנים וכוללת בתוכה גיבוי נרחב של מוסדות פיננסיים ידועים דוגמת קרן הגשמה ובנקים מובילים במשק.

החברת משווקת בימים אלה שלושה פרויקטים: רותם שני גני תקווה, רותם שני ברנדייס רעננה ורותם שני סירקין – גבעתיים. בקרוב החברה תשיק פרויקטים נוספים בבת ים, הרצליה, תל אביב, גבעתיים ונתניה. כל אחד מהפרויקטים של החברה מצטיין לא רק



ההדמיה להתרשמות בלבד

איכות תכנונית וביצועית גבוהה. פרויקט בגני תקווה
צילום: יח"צ

במיקום אטרקטיבי, אלא גם בדאגה מרבית לצרכי כל דייר וליווי אישי מתחילת הדרך ועד לקבלת המפתח, וזהו חלק בלתי נפרד מהמוניטין של החברה. טורסקי מעידה כי המודל שנוסה בהצלחה יתרה ברעננה ובגני תקווה ילווה את החברה בהמשך וביתר שאת.

"יצירת ערך מוסף עבור לקוחותינו הוא אחד הערכים החשובים ביותר ברוחם שני, במיוחד כאשר מדובר בדירות המיוחדות בפרויקטים. התפיסה השיווקית שלנו, המאפשרת לכל לקוח להגשים את החזון העיצובי שלו, לקבל דירה פונקציונלית ואיכותית, ולהתאימה במדויק לצרכים ולרצונות שלו, הוכיחה את עצמה ולכן, אנחנו נמשיך ונפתח אותה ובכך נעניק ללקוחותינו חווית מגורים מנצחת".

לפרטים נוספים על הפרויקט בגני תקווה <

על גג העולם: פנטהאוז ודירות יוקרה > חזרה למדור