



# שניים סינים עם כוור גדול

ולא רק גדול, אלא גם בזל

יותר ויותר ישראלים נטעים כל הדרך לענקית מהמזרח וקונים את כל מה שצריך לבנייה ולשיפוץ במכה אחת. האם זה שווה? שאלנו את המומחים לזרי שטטמאור

"אני ואשתי בדיקו אז בנינו את הבית שלנו בקריית טבעון, והיא אמרה לי, 'למה שלא נטוס לסיין ונקנה שם הכול'. אמרתי לה, 'תקשיבי, אני לא מכיר את זה, ואני תמיד עובד עם הספקים בארץ'. ממש אמרתי לה שזה לא נשמע לי, אבל אשתי התעקשה וכבר לא יכולתי להתוכח", הוא אומר וצוחק.

ב-2012 השניים טסו לעיר גואנגג'ואו, שאליה הגיעו בנסיעה של שעה וחצי ברכבת מהונג קונג. "הנסיעה הראשונה שלי לסיין באמת הייתה כדי לנסות את זה על העור שלי, אבל גיליתי לתדהמתי שהמחיר בסיין הוא לא חצי מזה שבארץ - הוא רבע. אחרי ששקללתי את כל ההוצאות בטיול ההוא שערכתי עם אשתי, יצא שחשכתי 52 אחוז מכלל ההוצאות על הבית שלנו. אמיתי! מאז עברו שבע שנים, וכל הדברים שרכשנו בסיין עדיין עובדים. אפילו המנורות תקינות".

**לרדת את בית החלומות, מהמרצפות עד לספות.** קליין מספרת שהתהליך עצמו מתחיל כשזוג שחולם לרהט ולרצף את בית חלומותיו שוכר את שירותיה כמעצבת פנים, והשלושה נמגשים כדי לערוך יחד תיאום ציפיות. "אני מבקשת מהם שיספרו לי על הצרכים שלהם כדי לראות אם זה מתאים בכלל לנסיעה לסיין", היא אומרת. "לפעמים אני אומרת להם, למשל במקרים של דירות קטנות, שחבל להם על הזמן ושזה לא ישתלם כלכלית. צריך להבין שהנסיעות האלה לא

**מתאימות כל כך לדירות. הן רלוונטיות בעיקר לבתים פרטיים וגדולים. לדירה של 100 מ"ר - זה ממש לא כלכלי."**

**למה בעצם זה לא משתלם לדירות קטנות?** "כי יש עלויות נוספות לכל התהליך הזה, כמו מיסים, משלוח וביטוח, ואם את לא הולכת עכשיו לקנות כמויות גדולות מכל חומר, זה פשוט לא משתלם".

השלב הבא, מסבירה קליין, הוא להכין רשימה מדוקדקת של כל מה שצריכים ומבקשים לרכוש, כדי לא להחסיר דבר. היא ממליצה גם להזמין מודד בארץ כדי למדוד את השטחים והמידות המדויקות של ארנות המטבח, האמבטיה, החדרים וכן הלאה. "זאת אומנם עבודה כפולה, אבל היא חשובה וקריטית פה, ולכן עוד לפני שאנחנו טסים, אני לוקחת את הזוג לחנויות מסוימות לפי הסגנון שלהם", היא אומרת. "אני רוצה שהם יסתובבו בארץ ויראו מה הם אוהבים ויבינו למה הם הכי מתחברים, בין אם זה סגנון קר, היי טק, כפרי, קלאסי או ווטאבר. רק

לא נחדש לכן כלום אם נספר שישראל היא מדינה יקרה. לא נחדש גם את נוסף שהאובססיה לבית משלנו נמצאת כאן בעיצומה, והיא אומנם מתמקדת בקניית בית אבל מתפשטת גם אל עיצובו. מכאן, קצרה הדרך לטרנד של קניית תכולת הבית - מהחפויים ומהריצופים, דרך הכלים הסניטריים והרהיטים ועד לטקסטיל ולתאורה - בענקית התעשייה העולמית שהכול בה לא רק גדול יותר, אלא גם זול יותר: סיין. נפגשנו לשיחה עם כמה אנשי מקצוע כדי ללמוד מהניסיון שלהם ולהבין אם זה כדאי ומתי.

## בית החרושת של העולם

כבר שנים שסיין היא לא פחות מבית החרושת הגדול של העולם. היום הכול מיוצר בסיין, וכל המתגים הגדולים, בכל תחום שתחשבו עליו, מחזיקים שם לפחות מפעל אחד, אם לא עשרה. בערים כמו פושאן וגואנג'ו, שפופולריות מאוד בקרב ישראלים, תמצאו גורדי שחקים וקרקע שיזכירו לכם את מנהטן, אטרקציות תיירותיות ולצידן רחובות על רחובות של חנויות וקניונים אימתניים שכוללים מאות חנויות ריהוט, תאורה, ריצוף ואינסטלציה, עם דגמים ואפשרויות שלא תמיד תמצאו בארץ, במבחר רמות איכות ובמחירים בסדרי גודל של 40, 50 ו-60 אחוז פחות מהמקבילות בישראל.

**זוהרה קליין, מעצבת פנים ותיקה שעובדת כבר 25 שנה כעצמאית ומתלווה מדי פעם אל לקוחותיה בקניות יזומות כאלו בסיין, סבורה שהטרנד החל לזלו לשוק הפרטי בימי המחאה החברתית של 2011:**

**"אנשים הבינו שנמאס להם לצאת פראירים, והמחאה החברתית יצרה מודעות כלכלית חדשה לענייני נדל"ן, שזלגה הלאה גם לכל מה שקשור בעיצוב הבית",** היא מסבירה. "אנשים שואלים היום יותר שאלות, מחשבים מה כדאי להם, ורואים שכשה מגיע לריהוט ועיצוב בתים גדולים, חוויית הקנייה בסיין יכולה להוריד להם עלויות בחצי. חוץ מזה, היום העולם מאוד קרוב, יש טיסות ישירות והכל בהישג יד. זה בהחלט מנגיש את האפשרות הזאת והופך אותה לקלה מתמיד".

גם האדריכל **אליחי סימנהאוס**, שספר כבר 12 מסעות קניות כאלו בסיין, מודה כי שמע לראשונה על הטרנד ב-2011, והחליט שלפני שהוא ממליץ עליו ללקוחותיו, הוא מנסה אותו בעצמו: "באותם ימים היה לי משרד אדריכלות בצפון שהתעסק בעיקר בבתי פרטיים", הוא אומר.

## "אחרי ששקללתי את כל ההוצאות בטיול, יצא שחשכתי 52 אחוז מכלל ההוצאות על הבית. מאז עברו שבע שנים, וכל הדברים שרכשנו בסיין עדיין עובדים. אפילו המנורות תקינות"



כשהם מוכנים ומבושלים מספיק - אנחנו יוצאים לסיין". בהתאם לטעם ולסוג הקניות של הזוג נבחר גם המחוז הסיני שבו ייערך הטיול, כשההמלצה היא על נסיעה של בין שבוע לעשרה ימים, לפי כמות הריהוט והסיבובים שהזוג מתכנן לעשות. "צריך להבין שכשאני מדברת על אזור או מחוז קניות, אז זה מחוז שהוא בשטח של כל מדינת ישראל. המרחקים בסיין עצומים, המבחרים מטורפים, וגם צריך להיזהר עם מה שבוחרים, כי מן הסתם הסינים והסגנון הסיני הוא לא תמיד הסגנון הישראלי", היא מדגישה.

קליין ממליצה להקפיד ללון בקרבת אזור הקניות שבו מתכננים להסתובב, "אחרת תאלצו לנסוע בכל יום נסיעות ארוכות מאוד שיבזבוז את זמנכם היקר", היא אומרת. בנוסף לליווי של אדריכל או מעצבת פנים שמכירים את החנויות וידעו לאן ללכת, היא מקפידה לצרף לנסיעות גם דילר, איש מכירות מהארץ שמכיר את הספקים הסינים, מחובר אליהם ויכול לתווך בין הקונים הישראלים לבניהם.

הלקוחות יכולים לבחור בכל דילר שמתאים להם או לבקש מהאדריכל או ממעצבת הפנים להזמין את הדילר שהם רגילים לעבוד איתו. אז למה נחוצה גם נוכחותן של המעצבת או האדריכלית? בניגוד לדילר, שניזון מהעמלות שהוא מקבל מהספקים הסינים, תפקידן של אלו הוא להיות נאמנות ללקוחות ולוודא שהם חוסכים כסף אבל גם רוכשים אך ורק חומרים ומוצרים איכותיים.

"הדילר לוקח את הזוג לסיבוב, ואני נותנת להם את חוות דעתי המקצועית", מסבירה קליין. "זה אומר שכאשת מקצוע אני יודעת להגיד אם האריה טוב, אם החומר למטבחיים מתאים, אם הצבעים מתאימים ואם גוף התאורה שהם מתעניינים בו ישרדג להם את הבית. אני יכולה גם להגיד להם אם המחיר שמוצע אכן זול וכדאי יותר ממחירו בארץ ובכמה אחוזים הם חוסכים".

"לסינים יש קושי עם האנגלית, אז הדילר יודע לתרגם או שיש לו אנשי קשר

"החזזה שערכתי עם האנשים שנסעתי איתם קבע נכה: אתם משלמים לי על טיסה, מלון ועל הזמן שלי, ואני מתחייב להחזיר לכם עד השקל האחרון אם תרגישו שהנוכחות שלי לא הייתה נחוצה"



קל ללכת לאיבוד בשפע של המקום

גופי תאורה מעלי אקספרס [לינק ישיר: tinyurl.com/GoStyle51]



שם שיכולים לתרגם לו, כי כל החוזים מגיעים בסינית", היא אומרת. "הדילר מתעסק גם בכל ההעברות, והוא זה שאחראי על שליחת קבצי האקסל עם רשימת הקניות שנעשתה במקום. אלו מגיעים אליי אחרי הרכישות, ואני עוברת עליהם ובודקת אותם לפני שאנחנו מחזירים את הטפסים לחברה בסין. רק אחרי הבדיקה והאישור שלי, הספק שולח לארץ את הכול".

### האתגר: לא ללכת לאיבוד במבחן

"בכל עיר תעשייתית ומסחרית בסין ישנם רובעים ענקיים המתמחים במוצרי אחד", מסבירה קליין. "אם אתם מחפשים קרמיקה, תגיעו לרובע של יצרני וסוחרי קרמיקה וחייבי חוץ, כאשר חנויות הענק שתמצאו שם משתרעות על פני מאות מטרים כל אחת. ואם זה לא מספיק מלהיב, היא אומרת, "בכניסה תמיד פרוס שטיח אדום, ולעיתים ניצב בר עם שתייה מכל הסוגים, מקלה עד חריפה, כיבוד ועוגות, שרק המראה שלהן עושה את שלו. בכלל, הסינים יודעים בקבלת האורחים שלהם, וחשוב מאוד להתייחס אליהם בכבוד בחזרה, למרות שבהחלט מותר להתמקח". "הנסיעה היא לא נסיעת קניות אלא נסיעת בחירות", מבחיר סימנהאוס. "אתה נכנס לחנויות, בוחר את מה שאתה רוצה וחוזר איתם סוג של

הסכם שאתה מתחייב לקנות כך וכך יחידות של המוצר הזה והזה, ושהם מתחייבים למכור לך במחיר הזה והזה. למעשה, לא מתבצעת מכירה במקום. אתה לא יוצא משם עם חפצים, אתה כן יוצא עם ערימה של חוזים כאלו בסינית, שאני למשל בנסיעה הראשונה שלי, לא הבנתי בהם כלום. רק החברה שליוותה אותי בזמן בארץ היא שתרגמה ושלחה לי קובץ אקסל שפירט בפני את כל מה שאני ואשתי רכשנו, כולל תמונות של המוצרים. ברגע שאישרתי את קובץ האקסל והעברתי אותו לחברה, אנשיה קנו עבורי הכול, העבירו את הקניות למכולה ושלחו אותן ישירות לארץ".

"חשוב לזכור", הוא מבחיר, "שאתם לא הולכים עם איש מקצוע שילווה אתכם, יהיה לכם מאוד קשה לדעת מה הכמויות שאתם צריכים. כשה מגיע למשל לנגרות של מטבחים, חדרי רחצה או חדרי ארונות, אתה בעצם צריך לקנות מוצר לבית שעוד לא קיים, ויש בזה הרבה אתגרים שאדם שאינו איש מקצוע נוסע לסין לבד, בדרך כלל חסר את הידע, הניסיון והיכולות הטכניות כדי להתמודד איתם. הוא יכול לקנות ריצופים אם הוא יודע בדיוק כמה מטרים מרובעים הוא צריך, אבל כל נושא התאורה שנשענת על נגרות או תקרה או תאורה שקועה - כל אלו בן אדם ממוצע לא יכול לעשות לבד בסין, ולכן האדריכל או המעצב שמתלווה לזוג מגיע קודם כל כדי להשרות עליו תחושת ביטחון, וגם כדי לסגור את כל הקצוות הטכניים האלה.

"אחד הדברים שאני עושה בנסיעות כאלה זה ממש להכריח את הלקוחות לבחור", הוא ממשיך. "אנשים לפעמים נמצאים באיזשהו לחץ. הם יושבים מול סינים שלא כולם יודעים אנגלית, ואתה בעצם נועל אותם ואומר להם - היום אנחנו סוגרים את העניינים האלה, כי אם לא תקנו פה, לא תרוויחו. גם החוזה שערכת עם האנשים שנסעתי איתם אמר ככה: אתם משלמים לי על טיסה, מלון ועל הזמן שלי, ואני מתחייב להחזיר לכם עד השקל האחרון אם תרגישו שהנוכחות שלי לא היתה נחוצה. כולם סביבי אמרו לי: אתה בטוח שאתה הולך להכניס סעיף כזה? ואמרת כן, אני בא עם הסעיף הזה. עובדה, זוגות אחר כך אמרו לי, 'תקשיב, לא היינו מסתדרים בלעדיך'. זה נשמע נורא נחמד לעשות קניות בסין בחו"ל, אבל זה נורא קשה, גם פיזית. המבחן כל כך מטורף עד שהולכים לאיבוד אם לא יודעים לאן בדיוק ללכת. וזה לא רק המבחן. תחשבי שאת נכנסת לחנות אחת, וכבר הולכת לאיבוד בשפע ובגודל של המקום. יש שם חנויות שכל אחת עומדת על אלפי מטרים, ואם את לא יודעת מאיפה להתחיל, את מקבלת סחרחורת".

אז איך באמת יודעים מה לבחור? "בסין יש שלוש רמות מחיר ושלוש רמות איכות ומאוד קל להבדיל ביניהן", אומר סימנהאוס. "אנחנו בדרך כלל הולכים על הרמה הבינונית,

כי הרמה הנמוכה זה באמת כל החרא שמתקלקל מהר, והרמה הגבוהה פחות משתלמת. אגב, דווקא מי שגר בוויולה ענקית בסביון או בהרצליה פיתוח ולא נוסע לסין הוא פראייר, כי הוא יחסוך שם ים של כסף. ים.

"חוץ מאלמנט החיסכון ואיכות המוצרים יש עוד כמה יתרונות, למשל שאתה נוסע לתשעה ימים וכבר סיימת את כל הקניות לבית. אין יותר לקחת חופש מהעבודה כדי ללכת לקנות תאורה, אין יותר לחכות ליום שישי כדי ללכת לראות ריצופים. אתה נוסע, אתה בוחר הכול וסיימת את כל הבית, עד לרמת המנורות".

קליין וסימנהאוס שניהם ממליצים לזוגות לנצל את חוויית הקנייה גם לטיול רומנטי, ולהשאיר את הערבים לבילויים. "בערבים אני מציעה לחפש את האטרקציות שנמצאות בסביבה או פשוט ללכת לאיזה בר. העיקר לשכוח לשעתיים-שלוש מהקניות, ולהגיע ביום שלמחרת בכוחות מחודשים ועם מחשבות רעננות ויצירתיות", מחדדת קליין. "בסופו של דבר זו הזדמנות לטייל בעיר שבחיים לא הייתם מגיעים אליה לולא הנסיעה הזאת", מסכם סימנהאוס.

**ומה לגבי שינוע המוצרים לארץ?**

"לא כל הדברים מגיעים במכולה אחת", אומרת קליין. "הכול תלוי במה אנחנו צריכים. יש שלושה גדלים של מכולות שניתן לבחור ביניהם, וכמובן שקרמיקה ודברים כבדים לא יגיעו עם הרהיטים. גם הקנייה עצמה נעשית בשלבים - קודם כל מתחילים במה שקרא 'חומרים אפורים', כמו הריצופים למשל, ורק בסוף זה הרהיטים, הווילונות והתאורה. אחרי שחתמנו על העסקאות, בודקים מה המשקל של כל העסק הזה, ובהתאם לכך בוחרים מכולה".

המכולה מגיעה דרך הים ולוקח לה בין שלושה שבועות לחודשיים להגיע לארץ. למי שרוכש מוצרים משלב הריצוף ועד הרהיט והאקססוריז מומלץ לפצל את הקנייה לשתי מכולות, וחשוב לא פחות - לבטח. סימנהאוס מאשר: "מכולה כולל ביטוח עולה משהו כמו 2,600 דולר. זה סכום זניח בהתחשב ליתר ההוצאות", הוא אומר. "רק קחו בחשבון שבנוסף לביטוח, תצטרכו להוסיף כסף להתקנות שיעשו בישראל. כי כשאת קונה בסין מטבח, מישוהו בארץ צריך להתקין לך אותו, וגם זו הוצאה שצריך לשקלל".

"בסופו של דבר, אם קניתם כל מה שצריך, סגרתם לכם בית שלם על תכולתו בשבוע עד 12 יום. קחו את הנסיעה בקלות, תיהנו ממנה והפכו אותה לזיכרון טוב ולכיף", מסכמת קליין.

### השורה התחתונה

**כמה זה יעלה לנו?**

**טיסה:** החל מ-700 דולר לאדם לטיסה ישירה hainan airways

**מלון:** פחות מ-100 דולר ללילה לזוג

**הובלה ימית:** 12 אלף שקל

**ביטוח תכולה:** 2%-5 מעלות התכולה

**מכס:** כ-10% מערך הקנייה

**מכולה:** 2,600-3,000 דולר

**ליוויו:** של אדריכל או מעצבת פנים למשך התקופה, כולל מלון ואחוחות - 15,000 שקל לשבוע וחצי

שולחן צד: עלי אקספרס [לינק ישיר: tinyurl.com/GoStyle52]

## נשארתי בארץ

המעצבת נורית גפן נסעה עם לקוחות לסין, ובתום עשרה ימים מפרכים חזרה עם מסקנות שעשויות לגרום לכם להעדיף את הפקקים לדיזיין סנטר על פני הטיסה לסין. יומן מסע אישי

נמל התעופה בן גוריון, ישראל, שעת לילה מאוחרת. במזוודה סטים רבים של תוכניות וכתבי כמויות. האייד והמחשב מעודכנים בחומר שנאסף בשבועות מאומצים של הכנות, שכללו את בחינת הצרכים וקבלת הצעות מחיר בארץ. היעד: גואנדג'ו, סין. המטרה: לרכוש חומרי גמר, ריהוט ואביזרים לבית הלקוחות. בבית הנבנה יצקו רק השבע את רצפת המרתף, אבל אנחנו חייבים להקדים ולנסוע כדי שהחומרים יגיעו לארץ בזמן ולא יעכבו את הבנייה.

בגואנדג'ו, מחכה ג'וני, קניינית סינית דוברת אנגלית רוטה, האמונה על סגנת העיצוב המקומית ובעלת ניסיון בעבודה עם ישראלים. ג'וני קיבלה מאיתנו הנחיות מוקדמות ומעכשיו תלווה אותנו בכל יום, כל היום.

היום הראשון מתמקד במטבחים. רחובות על רחובות ובהם אולמות תצוגה של מפעלים מקומיים. צבעוניות שאינה מקובלת אצלנו ובאיחופה. הסינים מתמחרים לפי מטר רץ. השארנו תוכניות במספר מקומות שנראו מתאימים והתבשרנו שהצעת מחיר עולה כאלף שקל, מחיר שיופחת אם נבצע הזמנה. הבשורה מצננת את ההתלהבות, שהרי כך לא נוכל לקבל מספר הצעות ויכולת ההשוואה תקטן. **ההיצע נראה לנו מיושן, והאופציות המעטות שהזכירו את הקווים האירופיים שאליהם כיוונו היו יקרות מאלו שקיבלנו בארץ לפני הנסיעה. ויתרנו על רכישת מטבח.**

עברנו הלאה לתחום החיפויים, הריצוף, הכלים הסינטיים והברזים. העין נמשכת למוטגים האירופיים והאמריקאיים והתצאה הכספית לא מאחרת לבוא: המחירים דומים לאלה שבישראל. אלא מה? האיכות גבוהה בהרבה. כך שחיסכון ממש לא השגנו בתחום הזה, אבל מוצרי איכות, שהיו עולים בארץ הרבה יותר, עושים את דרכם אלינו באונייה.

**בתחום הריהוט נחלנו אכזבה. השוק הסיני פונה קודם כל לעצמו ולסביבתו, ופחות לאלה בינו שמעודכנים במה שקורה בשבוע העיצוב האחרון במילאנו.** ריהוט גינה נמצא ובמגוון גדול, אבל המחירים לא כדאיים, והלקוחות, שנמצאים רק בתחילת הבנייה, לא ראו לנכון להשקיע בריהוט גינה לפני שסגרו על טלון או פינת אוכל.

בתחום הדלתות ציפתה לנו הפתעה נעימה: דלת פנים עשויה עץ מלא בעיצוב נקי עולה כאן שליש ממחירה בארץ. גם תוספת עלות ההתקנה לא מרפה את ידינו. זה כדאי. הלאה לתאורה: במרחק שעתיים נסיעה מגואנדג'ו נמצאת "עיר המנורות". הבשורה הטובה פחות היא שאות התקנים של דגמים איחופאים מובילים. **הבשורה הטובה פחות היא שאות כולן ניתן להשיג בארץ במחיר די דומה, וכדי לקבל מחיר אטרקטיבי באמת דרשו המוכרים קניה של כמות מינימלית שלא תמיד התאימה לנו.**

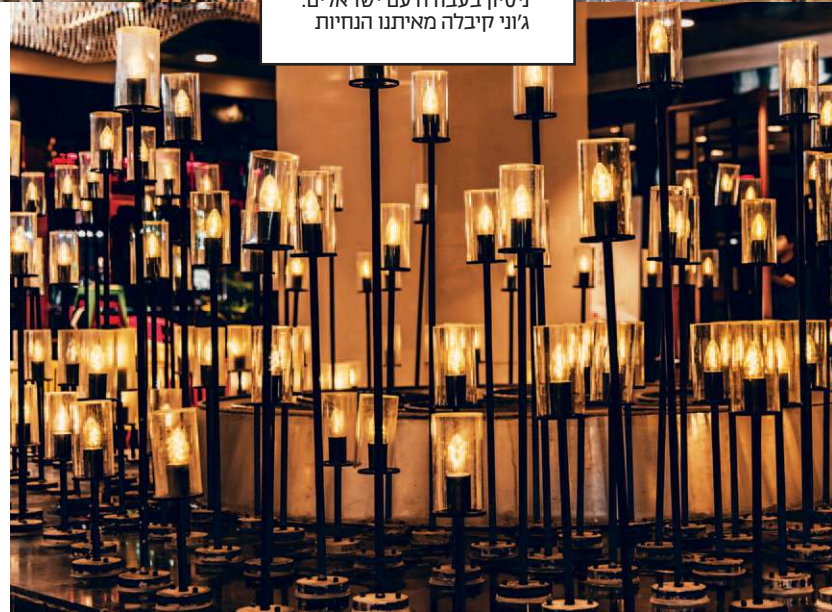
מה עוד קנינו? וילונות. ביקרנו באזור יוקרתי בחנות מרהיבה ובה המוני דוגמאות - שכולן קטנטנות. אני לא מכירה לקוח שהיה קונה בארץ על סמך דוגמת בד כה זעירה, אבל כאן הכללים שונים. קונים ומקווים לטוב, מה גם שבדיקת עלות התפירה מראה כי כאן טמון החיסכון הגדול ביחס לארץ. מעכשיו לא ישונה אף פתח בבנייה, כי אנחנו מחויבים למידות הווילונות. אני מוצאה. לקוחות רבים בסוף תהליך הבנייה ללא תקציב וללא חשק להתעסק עם הזמנת וילונות. לנו אין עדיין שלד לבנין, אבל וילונות דווקא יש.

אחרי עשרה ימים בסין, המסקנה הברורה ביותר שלי היא שמדובר בתהליך מעייף. חיסכון גדול לא מצאתי פה, אבל את מקומו החליף שדחג ברמת המוצרים. האם השדחג הזה נחוץ? לכל לקוח התשובה המתאימה לו. גם עיצוב וחדשנות לא מצאתי. שנים שאני נוסעת לתערוכות ולסוירים באירופה ובארצות הברית, ותמיד מוצאת עוד חידושים ועוד עיצובים מרגשים. בסין - לא. שוב ושוב מצאתי את עצמי אומרת ללקוחות (שלא תמיד אהבו לשמוע), שבארץ יש מבחר גדול יותר לטעמם, במחיר לעתים זול יותר, שלא לדבר על היכולת לפחם תשלומים ולרכוש כל פריט בעתו ובלוויית אחריות. למרות כל אלה, הלקוחות חזרו מחוצים. ואני? אני רואה את הדברים מזווית קצת אחרת.

צילום: שאטרסטוק/יחיאל



ת העיצוב המקומית ובעלת  
ניסיון בעבודה עם ישראלים.  
ג'וני קיבלה מאיתנו הנחיות



צילום: שאטרסטוק