



FIRMUS

REAL ESTATE INVESTMENT & DEVELOPMENT

news

www.firmusgroup.pl

REZYDENCJA PARK
RODZINNA – dom ze
specjalną dedykacją

2

Dune City
odmieni Mielno

5-6

DUNE RESTAURANT CAFE
LOUNGE – klasyka bez
kuchennych rewolucji

8

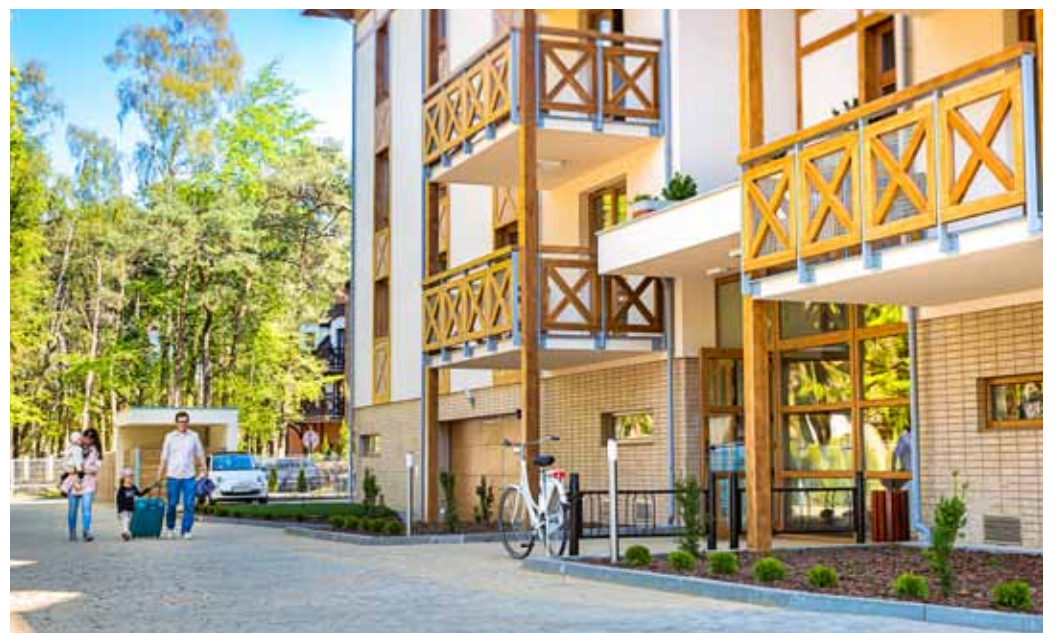
WKRÓTCE 250 NOWYCH APARTAMENTÓW



Takiego rozmachu inwestycyjnego Mielno nie widziało od początku swego istnienia. Firmus Group prowadzi jednocześnie budowę trzech obiektów: Dune B (150 apartamentów), Dune C (63 lokale) i Rezydencji Park Rodzinnej II (32 lokale). Powstaje więc kolejne ćwierć tysiąca apartamentów! Ich nabywcy traktują je zazwyczaj jako drugi dom wyłącznie dla siebie, ale wielu również jako formę lokaty oszczędności, chcąc zarabiać na wynajmie. Mielno zyskuje w ten sposób setki miejsc noclegowych w najwyższym standardzie. Warto zauważyć, że po zakończeniu prac budowlanych w drugiej połowie przyszłego roku w samym tylko kompleksie Dune Resort będzie mogło odpoczywać w jednym czasie ponad 1000 osób. Na naszych oczach i z naszym udziałem Mielno zmienia swoje oblicze.

REZYDENCJA PARK RODZINNA – dom ze specjalną dedykacją

Od pierwszych szkiców architekta po ostatnie prace wykończeniowe - wszystko tutaj zostało podporządkowane jednemu celowi: wygodzie i zadowoleniu rodzin z dziećmi. Z początkiem maja br. kameralny apartamentowiec Rezydencja Park Rodzinna wypełnił się życiem. Nieliczne jeszcze dostępne w nim apartamenty to ostatnia szansa, by spędzić tegoroczne lato we własnym domu nad morzem.



Trudno byłoby w Polsce znaleźć przykład innego apartamentowca na wybrzeżu, który miałby tak starannie zaplanowany charakter i byłby budowany głównie z myślą o jednej konkretnej grupie nabywców. Nawet wybór miejsca, w którym stanął, był nieprzypadkowy. Malowniczy sosnowy park to idealne otoczenie dla domu, o którym można powiedzieć z pełnym przekonaniem, że jest idealnym miejscem wypoczynku dla rodzin z dziećmi.

Bardzo blisko stąd do promenady nadmorskiej (około 150 metrów), a tym samym na plażę. Jeżeli ktoś chciałby pospacerować nad jeziorem, obserwować żaglówki, do brzegu jeziora Jamno ma najwyżej 200 metrów. Czterokondygnacyjny budynek został oddany do użytku z końcem kwietnia br. Wszystkie apartamenty wykończone zostały w standardzie pod klucz – wyposażone w pełni gotowe kuchnie, wraz z zintegrowanym sprzętem AGD oraz w pełni wykończone łazienki. W sypialniach i pokojach

podłogi wyłożone zostały deską podłogową. Każdy apartament posiada przestronny taras. W przyziemnej hali garażowej zlokalizowane zostały indywidualne miejsca postojowe oraz komórki lokatorskie. Budynek wyposażony został w nowoczesną windę oraz lobby dla mieszkańców z kącikiem zabaw dla najmłodszych. Na zewnątrz, w granicach ogrodzonej posesji, dzieci mają do dyspozycji również plac zabaw pełen kolorowych urządzeń.

Zielone, pachnące sosnami otoczenie, przestrzeń i cisza – wszystko to powoduje, że zapominamy o tym, że znajdujemy się niemal w centrum popularnego kurortu. Ta część Mielna to prawdziwa perełka. Nawet w szczycie sezonu urlopowego panuje w niej spokój i klimat intymności. Jeśli ktoś chciałby jeszcze podczas tegorocznych wa-

kacji poczuć się w Rezydencji Park Rodzinnej naprawdę u siebie, może skorzystać z oferty zakupu jednego z w pełni umeblowanych oraz wyposażonych we wszystko mieszkań pokazowych, jakie urządził w niej deweloper. Wtedy może zamieszkać w tym pięknym miejscu dostojnie jutro. Apartamentowiec zaprojektowany został z my-

ślą o rodzinach z dziećmi jako głównej grupie użytkowników. Jest idealnym mieszkaniem na wakacje, ale może również stać się bezpieczną inwestycją przynoszącą dodatkowe, wymierne korzyści dzięki możliwości wynajmowania apartamentu za pośrednictwem doświadczonego operatora, z którym współpracuje Firmus Group.

Powstaje druga REZYDENCJA PARK RODZINNA

Kiedy w połowie przyszłego roku zakończy się budowa Rezydencji Park Rodzinnej II, zakończy się jednocześnie proces tworzenia unikatowego kompleksu kameralnych apartamentowców zlokalizowanych w Mielnie przy ulicy Orła Białego. Łączy je nie tylko słowo „park” w nazwach, ale przede wszystkim wyjątkowe położenie wśród sosen i nadmorskiej zieleni, które nadaje im charakter enklawy komfortu i prywatności. Wraz z rozpoczęciem budowy ruszyła przedsprzedaż lokali.



Wyobrażenie o tym, jak będą wyglądały wakacyjne mieszkania w Rezydencji Park Rodzinnej II dają apartamenty pokazowe przygotowane przez dewelopera w pierwszym etapie, którego budowa zakończyła się z końcem kwietnia br. Budynki są bliźniacze. W każdym znajdują się wykończone pod klucz 32 apartamenty o powierzchni od 30 do 71 m kw., przy czym w największej liczbie dwupokojowe o proponowanej powierzchni 36-44 m kw. – każdy z przestronnym tarasem.

Piękne zielone otoczenie, przestrzeń, cisza – wszystko to tworzy klimat miejsca wymarzonego do

odpoczynku rodzinnego. Cały kompleks składać się będzie z sześciu budynków utrzymanych w jednakowym stylu, nawiązującym do tradycji dawnego budownictwa na Pomorzu. Wcześniej, począwszy od roku powstały cztery apartamentowce Rezydencja Park z 12 mieszkaniami każdy.

Budowa Rezydencji Park Rodzinnej II zakończy się przed wakacjami 2017 roku. To krótki termin, ale jak najbardziej realny. Wykonawcą jest ponownie koszalińskie Przedsiębiorstwo Budowlane KUNCER.

Deweloper przyjmuje już pierwsze rezerwacje apartamentów w nowo powstającym obiekcie.



BUDOWA DUNE RESORT weszła w decydującą fazę

Do istniejących już 114 apartamentów w Dune A w ciągu nieco ponad roku dołączy 215 kolejnych. Tym samym powstanie Dune Resort – luksusowy kompleks apartamentowy nieporównywalny z żadnym innym na polskim wybrzeżu. Budowa Dune B jest już mocno zaawansowana, a 70 procent tworzących ją lokali zostało sprzedanych. Tempa nabiera również realizacja trzeciej, ostatniej części Resortu, czyli Dune C. Rozpoczęta się przedsprzedaż zaplanowanych w niej apartamentów. Deweloper oferuje duży ich wybór po bardzo atrakcyjnych cenach.



W ramach Dune C powstaną 63 apartamenty o zróżnicowanym układzie i powierzchni - z loggią lub tarasem. Na dachu apartamentowca ulokowane zostaną penthouse'y z widokiem na panoramę Mielna. Tak jak w dwóch poprzednich budynkach, w Dune C zaplanowano miejsca postojowe w hali garażowej i komórki lokatorskie oraz całodobową recepcję z dyskretną ochroną. O potrzeby mieszkańców zadba obsługa concierge, gotowa spełnić najbardziej wyszukane życzenia.

Warto podkreślić, że inwestycja jest realizowana zgodnie z zapisami tzw. ustawy deweloperskiej. Oznacza to, że nabywcy wpłacają należność w transzach, a dla każdego lokalu utworzony jest odrębny rachunek bankowy. Pieniądze z niego trafiają do dewelopera dopiero po tym, jak potwierdzone zostanie wykonanie kolejnego umówionego etapu prac. Tak więc zakup jest operacją z punktu widzenia finansowego w pełni bezpieczną, nadzorowaną i gwarantowaną przez bank.

Marcin Kokot, z firmy City Apartments, która zajmuje się wszystkimi sprawami związanymi z komercyjnym wynajmem nieruchomości w ramach inwestycji Dune Resort, mówi: - Dune C bę-

dzie trzecią częścią kompleksu wykonanych pod klucz apartamentów przy ulicy Pionierów w Mielnie. W ramach tego etapu powstaną głównie dwupokojowe apartamenty o powierzchni około 50 metrów kwadratowych. Takie okazują się najatrakcyjniejsze dla potencjalnych klientów – zarówno kupujących je wyłącznie na własny użytek, jak i tych którzy do zakupu podchodzą komercyjnie, planując czerpanie korzyści z wynajmu.

Dune Resort to zaprojektowane z pasją budynki, doskonale komponujące się z nadmorskim krajobrazem i przywołujące skojarzenia z ekskluzywnymi

letnimi rezydencjami na malowniczym Lazurowym Wybrzeżu lub w słonecznej Kalifornii. Luksusowe apartamenty z widokiem na Bałtyk oraz bezpośrednim dostępem do plaży oferują wszystko, co potrzebne do komfortowego wypoczynku: zespół krytych basenów, otwarty kompleks basenowy z podgrzewaną wodą, restaurację z kawiarnią, salę fitness. Dla dzieci przeznaczony jest ogrodzony i dobrze wyposażony plac zabaw. Dodatkowo w okresie letnim przy inwestycji działa klub plażowy. Beach Club powstał na wydzierżawionym przez dewelopera 150-metrowym

	DuneB	Dune C	Łącznie
Powierzchnia zabudowy w m ²	2772	1936	4708
Kubatura m ³	51243	17633	68876
Liczba mieszkań	153	63	216
Liczba miejsc postojowych w garażu	138	57	195
PUM w m ²	7996	3225	11221
Powierzchnia usług w m ²	748	180	928
Powierzchnia garażu w m ²	3623	1279	4902
Powierzchnia boksów i komórek lokatorskich w m ²	160	brak	160
Powierzchnia komunikacji w m ²	1859	756	2615
Powierzchnia pomieszczeń technicznych w m ²	719	106	825
Obwód budynku w metrach	278	185	463
Wysokość budynku w metrach	23	23	46
Ilość betonu w m ³	12331	3958	16289
Ilość stali w tonach	1080	367	1447
Powierzchnia okien w m ²	4641	1991	6632
Liczba zgłoszonych podwykonawców (na dzień 1 czerwca 2016 r.)	15	1	16
Liczba pracowników pracujących na placu budowy (na dzień 1 czerwca 2016 r.)	70	5	75
Liczba osób kadry nadzorującej (na dzień 1 czerwca 2016 r.)	11	5	16

odcinku plaży. Oprócz przekąsek i egzotycznych drinków, w jego ofercie znajduje się również wypożyczalnia sprzętu plażowego i sportowego.

Pierwsza część kompleksu, czyli Dune A, została oddana do użytku w czerwcu 2013 roku. Planowany termin ukończenia dwóch pozostałych to druga połowa 2017 roku. Generalnym wykonawcą całości inwestycji jest Budimex SA. Całkowita powierzchnia zabudowy inwestycji wyniesie 33.000 mkw., a jej koszt to około 160 milionów złotych.

Wyobrażenie o skali przedsięwzięcia daje informacja, że po ukończeniu Dune Resort w blisko 350 apartamentach będzie mogło wypoczywać w jednym czasie tysięcy osób. Dla porównania – liczba stałych mieszkańców Mielna to nieco ponad 3000 osób. Jednocześnie obiekty są tak zaprojektowane, by wszyscy mieszkańcy i goście czuli się komfortowo, korzystając z plaży i słońca, jak i atrakcji czekających wewnątrz kompleksu Dune Resort.



APARTAMENT NAD BAŁTYKIEM – morze korzyści

Prywatny apartament przestał być marzeniem najzamożniejszych. Potraktowany jako inwestycja przynosi korzyści finansowe przewyższające koszt zaciągniętego na jego zakup kredytu hipotecznego, w małym stopniu angażując przy tym inwestora.

Jak pokazują statystyki, trzy czwarte osób nabywających apartamenty w miejscowościach turystycznych kupuje je z myślą o zarabianiu albo o połączeniu przyjemności posiadania „drugiego domu” z czerpaniem korzyści z wynajmu. Najpopularniejsze są apartamenty nad Bałtykiem – buduje się ich i sprzedaje się trzykrotnie więcej niż w okolicach górskich oraz na Warmii i Mazurach razem wziętych.

Dotychczas rok w rok 60 proc. Polaków spędzających letnie wakacje w kraju wybierało morze. Bieżący rok jest wyjątkowy – nad morze przyjedzie rekordowa liczba wczasowiczów. Wskazują na to dane o dokonanych rezerwacjach. Kraje i regiony, które do niedawna były dla Polaków ulubionymi celami urlopowych wояaży nie gwarantują im poczucia pełnego bezpieczeństwa. Stąd spadła nawet o połowę liczba wyjazdów w rejon Afryki Północnej (Maroko, Tunezja, Egipt), ale również do Hiszpanii i na wyspy greckie.

Alternatywą stało się nasze polskie morze. Ale wraz ze wzrostem liczby turystów rosną wymagania stawiane bazie wypoczynkowej. Polacy poszukują wygody. Znajdują ją

m.in. w nowych apartamentowcach.

Jedni kupują apartamenty wyłącznie na własny użytek, inni z myślą o zarabianiu na wynajmie. Ci ostatni wychodzą ze słusznego założenia, że skoro kredyt hipoteczny można uzyskać z oprocentowaniem niższym niż 4 proc. w stosunku rocznym, a dobrze wybrane apartamenty przynoszą bez problemu 6-7 procent, a niektóre nawet więcej niż 10 procent, to taki sposób pomnażania kapitału jest bezpieczny i bardziej dochodowy niż lokata bankowa.

Kierując się tym sposobem myślenia, można w 10-12 lat spłacić kredyt zaciągnięty na zakup apartamentu, mając w konsekwencji na własność nieruchomości w atrakcyjnej miejscowości wypoczynkowej. I dalej ją wynajmować, zamieszkać w niej (np. na emeryturze) albo po prostu sprzedać, inkasując jednorazowo większą sumę.

Przykład apartamentowca Dune A w Mielnie (pierwsza część kompleksu Dune Resort) pokazuje, że dobra lokalizacja i powierzenie wynajmu profesjonalistom dają gwarancję uzyskania oczekiwanego, stabilnego dochodu.

Dune A działa od trzech lat. Mieści 114 mieszkań wakacyjnych. Ich właściciele w większości przystąpili do programu wynajmu, zaoferowanego przez dwie niezależne od dewelopera firmy.

Oddanie wynajmu specjalistom jest wygodne i opłacalne. Firma zajmuje się wówczas w imieniu właściciela wszystkim: całościowym utrzymaniem, przyjmowaniem gości, zapewnieniem im bieżącego serwisu, sprzątnięciem. Oczywiście odbywa się to odpłatnie, na umówionych zasadach.

Współpraca z wyspecjalizowanym operatorem wynajmu nie musi w ostatecznym rozrachunku oznaczać niższych dochodów. Wręcz przeciwnie. Takie firmy mają zazwyczaj wypróbowane narzędzia promocji znajdujących się w ich ofercie apartamentów, przez co uzyskują dużo więcej zleceń najmu niż gdybyśmy próbowali szukać wynajmujących samodzielnie. Na dokładkę budują one „historię wynajmu”. Co to znaczy? Każda wizyta gości w apartamencie to kolejne opinie i rekomendacje. W ten sposób powiększa się krąg osób, które znają nasze wakacyjne mieszkanie i są w stanie je polecić swoim

znajomym – osobiście lub w serwisie rezerwacyjnym. Obecnie, w epoce mediów społecznościowych, to dodatkowy, bezcenny kapitał.

Tak więc, zaufawszy operatorowi najmu, oddajemy mu we władanie nasz apartament w czasie, gdy sami z niego nie korzystamy, a on „pracuje” wtedy na naszą rzecz. Marcin Kokot z firmy City Apartments, jednej z dwóch obsługujących apartamenty w Dune, komentuje: - W naszym i klienta interesie jest to, aby lokal był wynajęty przez jak największą liczbę dni w roku. Na podstawie swego doświadczenia podpowiadamy rozwiązania, które zwiększają szansę powodzenia. Najlepiej, jeśli klient skontaktuje się z nami jeszcze przed wykończeniem i wyposażeniem mieszkania. Urządzenie lokalu to kwestia indywidualnego gustu, ale nadanie mu maksymalnej funkcjonalności to już pewna konkretna wiedza o oczekiwaniach i preferencjach gości.

Adam Matusiak, prowadzący firmę F.A.F. również specjalizującą się w obsłudze apartamentów, mówi: - Nie od dziś wiadomo, że zakup apartamentu wakacyjnego w dobrej lokalizacji to inwestycja bardziej stabilna i bezpieczniejsza niż

lokaty na rynku kapitałowym zwłaszcza przy obecnym poziomie ich oprocentowania. Zyski z wynajmu takiego apartamentu są długofalowe. Nie bez znaczenia jest również fakt, że wartość zakupionej nieruchomości rośnie z każdym rokiem, ponieważ nasz rynek wciąż się rozwija, dążąc do wyrównania cen z Zachodem.

Nieduże apartamenty (z jedną sypialnią - typu studio lub z dwiema sypialniami) kupowane ze wsparciem banku nie wymagają zaangażowania dużych środków własnych, a dają względną gwarancję stabilnych przychodów – przynajmniej jeśli wziąć pod uwagę sytuację we wspomnianym wcześniej apartamentowcu Dune A.

Trwająca obecnie inwestycja, czyli budowa Dune B i Dune C, dostarcza dodatkowych argumentów na rzecz atrakcyjności zakupu apartamentami powstaje w niej bowiem strefa SPA z zespołem krytych basenów, restauracja i cocktail bar. Wszystko to dopełni ofertę Dune A, gdzie działa już restauracja z kawiarnią, sala fitness, całodobowa recepcja z dyskretną ochroną, podziemna hala garażowa.

Dostępność dodatkowych usług na wysokim poziomie – rekreacyjnych, rozrywko-

wych i gastronomicznych - przyciąga gości. A to z kolei powoduje, że pojęcie sezonu w przypadku ekskluzywnych apartamentowców przestaje mieć znaczenie. Ruch w nich panuje właściwie bez przerwy, choć największy oczywiście od maja do końca października i w okresach tradycyjnych świąt. A im bardziej „rozciągnięty” sezon, tym więcej przyjezdnych i tym większe korzyści dla wynajmujących im apartamenty właściciele.

Dune stoi dosłownie na wydmie, tuż przy promenadzie spacerowej. Unikalna lokalizacja to jeden z wyróżników inwestycji, która została harmonijnie wkomponowana w otoczenie. Z tarasów można zejść wprost na plażę. Latem komfort wypoczynku na niej zapewnia pierwszy na wybrzeżu środkowym klub plażowy. Dune Beach Club & Lounge wystartował w ubiegłym roku i od razu stał się hitem. Umożliwia wynajęcie leżaków i koszy plażowych, zamówienie posiłków i napojów bezpośrednio na plażę. Pomyślany został jako miejsce rozrywki dla gości w różnym wieku i o różnych upodobaniach. Stąd z jednej strony np. strefa zabaw dla dzieci, a z drugiej cocktail bar z muzyką na żywo czy ćwiczenia jogi.



DUNE CITY ODMIENI MIELNO

Rozmowa z panem Alexem Kloszewskim*, ekspertem rynku inwestycji hotelowych, na temat udziału jego firmy doradczej Hotel Professionals przy realizacji programu inwestycyjnego pod nazwą Dune City w Mielnie.

- Podjęli Państwo współpracę z Firmus Group, a to oznacza, że znają Państwo koncepcję Dune City.

- Moja znajomość ze Steinem Knutsenem, prezesem Firmusa, trwa od lat – od czasów, kiedy pracowałem jeszcze w Colliers International Poland. Poznałem wówczas główne założenia tego wielkiego projektu. Wtedy nie było wiadomo, jak pójdzie realizacja pierwszej fazy. Poszła znakomicie, czego potwierdzeniem jest ogromny sukces na tegorocznych targach w Cannes, gdzie projekt Dune City zdobył uznanie i prestiżową nagrodę „MIPIM Architectural Review Future Project Awards”. My, jako firma Hotel Professionals, jesteśmy do Dune City absolutnie przekonani, dlatego oficjalnie dołączyliśmy do realizacji tego planu.

- Koncepcja ta zakłada powstanie w okolicach Mielni nowego miasteczka turystycznego na mierzei między Bałtykiem a jeziorem Jamno. Do zabudowania jest 40 ha terenu ciągnącego się wzdłuż brzegu na długości 2,5 km. Co powinno powstać w pierwszej kolejności?

- Międzynarodowy, sieciowy hotel na 300-400 pokoi. On będzie motorem napędzającym realizację następnych etapów. Drugi krok to hotel butikowy, czyli o bardzo wysokim standardzie, zaspokajający wyszukane, luksusowe i wyrafinowane potrzeby stosunkowo zamkniętych gości ceniących sobie kameralność i spokój. Prawdopodobnie on również będzie związany z siecią międzynarodową.

- Jak się odbywa planowanie funkcji takiego kompleksu - na tyle trafne, że w konsekwencji ludzie chcą przyjeżdżać. Przypomnijmy: Dune City ma się stać docelowo miejscem na kilkanaście tysięcy osób przyjmowanych jednocześnie.

- Czy ludzie zechcą przyjeżdżać? Z pewnością! Trzeba spojrzeć na fenomen rozwoju turystyki w Polsce i na to, co dzieje się w ostatnich latach na tradycyjnych rynkach wyjazdowych, czyli w Turcji, Egipcie, Tunezji. Polacy już poznali tamte miejsca, a obecnie uważają je za nie w pełni bezpieczne. Jeśli na polskim wybrzeżu będą się pojawiały w większej liczbie obiekty podobne do Firmusowego apartamentowca Dune w Mielnie, nad Bałtyk przejeżdżać będzie

coraz więcej wymagających turystów.

- Uściślijmy pojęcia „hotel międzynarodowy”, „hotel sieciowy”. Rozumiem, że chodzi o największe marki hotelarskie świata?

- Tak, sieciowy, czyli związany z któryś z sześciu czy siedmiu największych brandów hotelarskich jak Marriott, Radisson, Hilton, InterContinental.

- W takim przypadku o powstaniu hotelu pod rozpoznawalnym na świecie szyldem zdecyduje nie wyłącznie wola inwestora, czyli Firmusa, ale również chęć zaangażowania się w to przedsięwzięcie właścicieli tych brandów.

- Tak, i to jest nasza misja jako Hotel Professionals. Mamy potrzebne doświadczenie. Ja przez 12 lat uczestniczyłem w powstawaniu dziewięciu Hiltonów, w Polsce siedmiu obiektów Holidays Inn. Hotel Andels w łódzkiej Manufakturze to również nasz projekt. Teraz w planie mamy kolejnych pięć Marriottów, pracujemy nad dwoma Radissonami. Naszym zadaniem jest przekonać decydentów sieci hotelarskich, że warto wejść w proponowany im interes. Nie widzę tu żadnego problemu.

- To brzmi bardzo optymistycznie!

- Zapewniam, że tak będzie. Proces selekcyjowania sieci, czyli wybór marki hotelowej z jaką rozpoczniemy współpracę na starcie projektu Dune City, zacznie się już we wrześniu tego roku. Kolejna rzecz, jaką w najbliższym czasie wykonamy dla Firmusa, to biznes plan. Będzie on zawierał odpowiedzi na szereg szczegółowych pytań – m. in. ile w obiekcie powinno być pokoi, ile restauracji, jakie SPA, parametry sal konferencyjnych.

- Laikowi opracowywanie takiego dokumentu kojarzyć się może z „wiedzą tajemną”. Jakie przyjąć założenia? Skąd wziąć potrzebne do planowania dane? Jak weryfikować wstępnie poprawność planu?

- Bardzo dobre pytania. W takich regionach i takich lokalizacjach, z jakimi mamy do czynienia w przypadku Dune City, to najtrudniejsza rzecz. Dlatego tak ważne jest nasze branżowe doświadczenie. Ja osobiście jestem związany z turystyką od 45 lat. W Polsce założyłem fundację, która promuje War-



* Alex Kloszewski

partner zarządzający w firmach Hotel Professionals sp. z o.o. i Hotel Professionals Managing Group S.A. Od 1973 r. związany z hotelarstwem. Karierę zawodową rozpoczął w USA, pracując dla sieci Marriott Hotels & Resorts. Był również zawodowo związany z Radisson Hotels i Wyndham Hotels International. Zajmując stanowisko dyrektora generalnego pięciogwiazdkowego hotelu InterContinental w Warszawie odegrał kluczową rolę w realizacji inwestycji i stabilizacji hotelu na rynku. Od 2005 r. na stanowisku dyrektora Działu Inwestycji Hotelowo-Rekreacyjnych w firmie Colliers International Poland realizował projekty doradcze na polskim i europejskim rynku nieruchomości hotelowych. W styczniu 2014 r. wspólnie ze swoim zespołem ekspertów stworzył niezależną firmę doradczą pod marką Hotel Professionals. W maju 2015 roku w ramach struktury firmy Hotel Professionals powołana została również spółka zarządzająca Hotel Professionals Management Group S.A.

szawę. Zaczęliśmy w 2001 roku, po wrześniowej tragedii w USA, od obłożenia w Warszawie na poziomie 54 procent. W zeszłym roku pięciogwiazdkowe hotele warszawskie miały ponad 85 procent obłożenia. Ewidentnie trzeba inwestować w jakość usług, promocję i marketing. I tak będzie przy mieleńskim projekcie. Sprzedawanie to będzie nasze zadanie. Sprzedawanie przede wszystkim oferty konferencyjnej, bo to bardzo rozwojowy sektor w Polsce.

- Projekty nastawione na obsługę szkoleń i konferencji powstają nie tylko w Warszawie.

- Powstają kolejne i zazwyczaj doskonale sobie radzą, co znaczy, że są potrzebne. Grupy zorganizowane, firmy i korporacje generują największy ruch i wciąż szukają czegoś nowego.

- Kiedy może ruszyć pierwszy hotel na mierzei?

- Według założeń Firmusa może to być już pod koniec 2019 lub w 2020 roku. Kolejny dwa lata później.

- Jakie będą kolejne etapy rozwoju Dune City?

- Pierwsza faza to dwa wcześniej wspomniane hotele. Później powinny przyjść apartamenty. Muszą stopniowo powstawać kolejne restauracje, kluby, bary, SPA i kasyno.

- Kasyno?

celem wyjazdu. Zwłaszcza, jeśli znajdują u nas jakość, jakiej oczekują.

- To samo mówi od lat Stein Knutsen, prezes Firmusa, który zna Skandynawów, bo sam przecież jest Norwegiem. Ale jego wizja wciąż spotyka się z przejawami nieufności.

- Nieufność to nasz stygmat. My nie lubimy, kiedy ktoś odnosi sukces. Próbuje się ściągać go w dół. To jest absurd. To zaczyna się zmieniać, ale wolno.

- Powstanie apartamentowca Dune, obecnie trwająca budowa kompleksu Dune Resort, powodują wzrost zaufania do Firmusa.

- Firmus zapoczątkował nowy cykl rozwojowy Mielni. Następne pokolenia to docenią. Goście nie zamykają się na czas pobytu w hotelu, ale chodzą, zwiedzają, kupują, wypożyczają sprzęt. To nakręca lokalnie koniunkturę, a przez to korzyści z przyjazdu gości odczuwają także lokalni przedsiębiorcy rozmaitych branż. To jest system naczyń połączonych.

- Może z Dune City będzie tak jak z Knokke-Heist, które stało się głównym nadmorskim kurortem Belgii, a powstało 50 lat temu właściwie od zera w miejscu dawnych osad rybackich?

- Inny przykład to rok 1954 rok i wspomniane już Las Vegas. Na początku był pierwszy mały motel, który miał 120 pokoi, dom publiczny i jakieś małe kasyno. A obecnie to symbol światowy, bo kto nie słyszał o Las Vegas? Czyli można. Tylko jeszcze raz podkreślam: jakość!

- W jakim stopniu nagroda „MIPIM Architectural Review Future Project Awards” zdobyta na Międzynarodowych Targach Inwestycyjnych w Cannes dla najlepszego masterplanu pomoże w realizacji wizji Beach City?

- Już pomaga. Ta nagroda to fenomen i zaszczyt, ukoronowanie 10 lat pracy. Kiedy za rok zaczniemy budowę hotelu a później pojawią się kolejne elementy, rozpoczniemy całkiem nowy okres rozwoju Mielni. Z niczym innym nieporównywalny. Acapulco zaczynało w latach 50. XX wieku nie inaczej: dwa hotele i trzy knajpy. Ale jak zaczęły przyjeżdżać gwiazdy ze Stanów Zjednoczonych, zaczęła się rewolucja. To już nie były knajpy, a eleganckie lokale. To ściągnęło nowych gości. Budowano coraz więcej i na coraz wyższym poziomie luksusu.

- Tak, kasyno w stylu Las Vegas na 1500-2000 metrów kwadratowych, jako integralna część obiektu hotelowego. To atrakcyjny element oferty, zwłaszcza dla dojrzałych gości z grupy biznesowej i uczestników konferencji.

- Hazard nie kojarzy się w Polsce dobrze.

- Niestety. Kasyno to po prostu rozrywka. Nasze kasyno musi być unikalne. Nie tylko automaty i stoły do gry. Powinny być w nim elementy po części dla rodzin, choćby występy muzyczne takie jak w Las Vegas.

- Jak spowodować, by Szwedzi, Norwegowie, Duńczycy w większej liczbie wybierali wypoczynek nad polskim Bałtykiem a nie na przykład w cieplejszej Hiszpanii?

- W Hiszpanii jest coraz gorzej z turystyką, bo panuje tam nieludzki tłok. Barcelona na przykład odpycha już turystów, bo jest ich tak dużo, że w tym mieście nie da się zwyczajnie żyć. W Wenecji podobnie. Turysty przeżywają rozczarowanie, bo wszędzie spotykają mnóstwo podobnych sobie ludzi i są obsługiwani na coraz słabszym poziomie. To dla nas szansa. Część Skandynawów poszukuje alternatywy. Jeśli mądrze będziemy się promować, możemy dla wielu z nich stać się atrakcyjnym

DUNE RESTAURANT CAFE LOUNGE

– klasyka bez kuchennych rewolucji

Na kartę dań restauracji mieszczącej się w apartamentowcu Dune najmocniej wpływają dwa czynniki: upodobania gości i pora roku. Wraz z nadejściem lata pojawiły się w niej niewielkie zmiany po to, by po pierwsze - maksymalnie wykorzystać świeże produkty pozyskiwane od lokalnych dostawców, a po drugie – zaproponować gościom ich ulubione klasyczne potrawy w autorskim ujęciu szefa kuchni Sebastiana Zegera.

To jak kształtowane jest menu Dune Restaurant Cafe Lounge, objaśnia jej menedżer, Dominik Kępa: - W dobrej restauracji karta dań nie musi być długa. Wręcz odwrotnie. Powinna być skomponowana w sposób przemyślany. Powinna uwzględniać upodobania gości i opinie, jakie oni wyrażają. Jeśli jakieś danie cieszy się ich uznaniem, powinno stać się w niej żelazną pozycją. Ewentualne okresowe zmiany w menu mogą dotyczyć potraw rzadziej zamawianych lub opartych na produktach sezonowych. Dobrze, jeśli karta dań w jakiś sposób nawiązuje do miejsca, w jakim działa lokal. W naszym przypadku jest to wybrzeże, a więc w menu nie może zabraknąć owoców morza.

Smakoszy ryb i zwolenników kuchni typu Slow Food ucieszyło pojawienie się w karcie dań pozycji pod nazwą „Ryba dnia”. Świadomie nie jest podawany jej gatunek, bo nigdy do końca nie wiadomo, z czym rybakom z Unieścia, u których restauracja zaopatruje się najczęściej, uda się danego dnia wrócić z morza. Sebastian Zeger, szef kuchni, mówi: - W Bałtyku nie ma bogactwa gatunków ryb, ale parę jest godnych uwagi kucharza. Czasami podajemy więc naszym gościom okonia morskiego, czasami dorsza, łososia. Bywa, że odbieramy wprost z kutra sandacza, który jest rybą dwuśrodowiskową, żyjącą zarówno w jeziorze Jamno, jak i przybrzeżnych wodach bałtyckich. Zresztą sandacz i bardzo rzadko dostępny turbot to moje ulubione gatunki, bardzo wdzięczne do przyrządzania. Sandacza podajemy z bobem, gnocchi i musem cytrynowym, czyli w bardzo prosty sposób, ale efekt jest znakomity.

W letniej karcie restauracji pojawiło się kilka nowych pozycji. Jest wśród nich car-



paccio wołowe podawane w czysto włoskim stylu. – Robimy je z najlepszej dostępnej wołowiny, z musem truflowym, rukolą i chipsem z borowika stepowego. Jest to grzyb importowany z Ameryki Południowej, bardzo aromatyczny, dużo ciekawszy w smaku niż stosowana najczęściej pieczarka – objaśnia szef kuchni.

Spośród owoców morza warto zauważyć również krewetki w sosie stworzonym na bazie białego wina

typu Gewuerztraminer (Producent Aresti).

A skoro mamy lato, grzechem byłoby nie sięgnąć po chłodniki. Do wyboru jest klasyczny, oparty na botwinie, ale i nieco bardziej egzotyczny – z melona. Jest również gazpacho, czyli hiszpański chłodnik z pomidorów i ogórków. I tu znów pojawia się indywidualny, oryginalny akcent: - Nasze gazpacho jest nieco inne niż klasyczne hiszpańskie – mówi Sebastian Zeger. -

W klasycznym warzywa są zmiśkowane, u nas są pokrojone w drobną kosteczkę. Wieczorem gazpacho podawane jest w tzw. shotach, czyli naczyniach przypominających wysokie kieliszki.

Wśród dań głównych również króluje klasyka. Obok połędwicy wołowej pojawiła się połędwica wieprzowa, podawana z polentą. Wołowa zaś podawana jest w stylu „Surf and Turf”. Kuchnia Surf and Turf wywodzi się ze Stanów Zjednoczonych,

ale jest bardzo popularna również w Australii i Nowej Zelandii. Jej inspiracją było zamiłowanie do różnych gatunków mięs oraz owoców morza i chęć powiązania tych rarytasów w jednym daniu. - U nas oznacza to połączenie doskonałej jakości połędwicy wołowej z musem homarowo-krewetkowym. Do tego dochodzi rukola, puree ziemniaczane i chips z oliwki. Ciekawostką jest to, że wykorzystujemy w tym daniu mątwę, a ści-

ślej - atrament z kałamarnicy, oczywiście jadalny, który nadaje czarny kolor – relacjonuje szef kuchni.

Restauracja używa od niedawna nowego makaronu, w typie strozzapreti. Przyjeżdża on zawsze świeży od lokalnego dostawcy, który ma korzenie włoskie i stara się stosować przy produkcji włoskie przepisy. Makaron świeży ma istotną przewagę nad makaronami suszonymi: podczas przyrządzania mocniej pochłania smak i aromat dodatków. Chłonie więc na przykład dużo więcej sosu, dzięki czemu danie przygotowane na jego bazie również smakuje intensywniej.

Na okres wakacji Dune Restaurant Cafe Lounge wprowadza do karty „fish and chips”. Ale jak zapewnia szef kuchni, danie będzie na pewno inaczej smakowało niż w innych punktach gastronomicznych Mielna. Jednym z wyróżników będzie super krucha panierka. Jak się taką uzyskuje? Do ciasta w którym zostanie zamoczona tuszka ryby należy dodać odrobinę wódki. Alkohol powoduje szybsze parowanie, gdy ryba znajdzie się w głębokim tłuszczu, a to daje w rezultacie efekt delikatnej, ale bardzo chrupkiej panierki...

Wśród deserów wielkich zmian nie ma. Doszło pyszne parfait jogurtowe z mussem z maracui, z borówkami. Królem pozostaje miejscowy sernik. Sebastian Zeger komentuje: - Sernik ma miejsce w naszej karcie dań pewnie na zawsze, bo słyszymy na jego temat mnóstwo pochlebnych opinii od naszych gości. Generalnie staramy się doskonalić to, co proponujemy gościom, bez gwałtownych zmian. Oznacza to stałą, systematyczną pracę nad jakością. Ustawiamy sobie poprzeczkę wysoko. Kartę, jakiej bym chciał, określiłbym jako bardzo precyzyjną. Chciałbym, żeby nasi goście za każdym razem, gdy nas odwiedzą, odnajdowali ten sam, niepowtarzalny smak.



www.facebook.com/dunorestaurantcafelounge



www.instagram.com/dune_restaurant_cafe_lounge



www.pinterest.com/Dune Mielno



Dune Restaurant,
Mielno, Pionierów 18,
rezerwacje pod numerem
telefonu
501 870 858

dune
beach club
& lounge

01 Pre-opening Party :: DJ Blake

02 xXanaXx dj set :: Grand Opening

03 Sunday Chillout with Zet Chilll BBQ Grill

04 Joga - 9:00

05 Fitness 9:00 początkujący - 10:00 zaawansowani

06 Men's Night

07 Ladies Night

08 John James + Matthew Clark
NeoSoul / Jazz / RnB / Funk / Soulful House

09 Black Tie
przyjdź w krawacie na plażę - spotka Cię niespodzianka!!!
Wystąpi: Osada Jazz Trio

10 Sunday Chillout with Zet Chilll BBQ Grill

11 Joga - 9:00

12 Fitness 9:00 początkujący - 10:00 zaawansowani

13 Men's Night

14 Ladies Night

15 Jazz Live Act
czyli Koncertowy Piątek w Dune

16 Dune Red Carpet
by DJ ADAMUS

17 Sunday Chillout with Zet Chilll BBQ Grill

18 Joga - 9:00

19 Fitness 9:00 początkujący - 10:00 zaawansowani

20 Men's Night

21 Ladies Night

22 Jacob A :: The Singer
DJ Erb :: The Support

23 Champagne on Dune
Party powered by GH Mumm

24 Sunday Chillout with Zet Chilll BBQ Grill

25 Joga - 9:00

26 Fitness 9:00 początkujący - 10:00 zaawansowani

27 Men's Night

28 Ladies Night

29 Live Act
czyli Koncertowy Piątek w Dune

30 New Year's Eve - Sylwester w lato!
Glamour na plaży... zagra DJ Blake

WIĘCEJ INFORMACJI:

Lipiec 2016



Dune Beach Club
& Lounge



www.instagram.com/
dunebeachclub



Pinterest
Dune Mielno



501 870 821



bcl@mielno-dune.pl



Pionierów 18,
Mielno