

LUDZIE JUŻ NIE PUKAJĄ SIĘ W CZŁO

Coraz więcej ludzi w Polsce przekonuje się do mojej wizji. Zaczyna wierzyć w spełnienie moich marzeń. Zajęło mi to aż 13 lat



WWW.FIRMUSGROUP.PL

MIASTO BEACH CITY

Ma powstać na mierzei między Bałtykiem a jeziorem Jamno, po wschodniej stronie Mielnia. Na 36 ha ziemi mają stanąć apartamentowce, hotele, lokale usługowe, handlowe, marina, obiekty sportowe i rekreacyjne, kulturalne, port dla małej floty. W sercu Beach City Krutnsen chciałby wybudować pięciogwiazdkowy hotel z centrum konferencyjnym. Na wąskim pasie ziemi między jeziorem i morzem z każdego apartamentowca będzie widać oba akwenty. Wartość całej wizji szacowana jest na 700 mln zł. Norweska spółka ma też 100 ha ziemi położonej po drugiej stronie jeziora Jamno. Tam w przyszłości mogłyby powstać nowe, turystyczne dzielnice Koszalina. Spółka ma też grunty w gminie Będzino, dla której tworzy koncepcję pola golfowego z hotelem. Krutnsen chciałby ruszyć z budową już w 2014 r. Potrzebny jest do tego plan zagospodarowania przestrzennego dla tego obszaru, którego ciągle nie ma. Gmina ma go uchwalić do przyszłej wiosny. Mielnio Holding - Firmus Group szacuje, że nowe miasto powstanie etapami w ciągu 15-20 lat.

Tak za kilkanaście lat może wyglądać całkiem nowe miasto zbudowane na mierzei między Bałtykiem a jeziorem Jamno

W 2000 r. Norweg Stein Christian Krutnsen przyjechał do Koszalina. Zajął się wówczas inwestycjami komercyjnymi powstającymi na całym świecie. Stawiał centra handlowe, biurowce, hotele. Aż zobaczył nietkniętą przez cywilizację ziemię nad polskim morzem. Kupił ją i został. Jak twierdzi, do końca życia.

Wcześniej mieszkał m.in. w Miami czy na wybrzeżu Francji. I twierdzi, że tylko to jest ogromny potencjał. Mówi, że Miami jest już zbudowane i nie nie da się tam zmienić. A koło Mielnia można zrealizować wizję marzeń. Zrobić coś z niczego.

Do Krutnsena i jego wspólników należy już ponad 200 ha ziemi. Kilka lat temu zarządzane przez Norwega spółki Firmus Group i Mielnio Holding zaprezentowały śmiały plan budowy nowego miasta na mierzei między Bałtykiem a jeziorem Jamno, nazywając je Beach City. Zbudował w Mielnie apartamentowce Terasy, potem kompleks Rezydencja, a teraz największy apartamentowiec w tej części Wybrzeża: Dune. Każda kolejna inwestycja jest znacznie bardziej okazała od poprzedniej.

ROZMOWA Z WIZJONEREM Z NORWEGII



MARIUSZ RABENDA: Tak szczerze: ile w pańskich projektach jest miłości do Mielnia, o której pan zapewnia, a ile komercji?

STEIN CHRISTIAN KRUTNSEN: Oczywiście budujemy po to, żeby osiągnąć cele. Ale dla mnie osobiste jest to całe życie. Nie widzę innych perspektyw dla siebie poza Mielnem. Jest to moja misja do końca życia. Żeby ją spełnić, potrzebni są partnerzy i banki, którym trzeba pokazać projekt i przekonać ich, że na tym projekcie można zarobić.

bię. Dla mnie sprawa jest prosta: w Norwegii, skąd pochodzę, przypada jeden człowiek na metr wybrzeża. W Niemczech jest to już 16 osób na metr, a w Polsce - 76 osób na metr. W obrębie, jaki można określić czasem 3-4 godz. jazdy od Mielnia, żyje 14 mln ludzi. Trzy razy więcej niż w całej Norwegii. To jest potencjał dla inwestycji, jakie chciałbym tu zrealizować. Jak często, gdy mówi pan o wizji Beach City, ludzie pukają się w czoło?

- Coraz rzadziej. 10 lat temu wszyscy mówili, że jestem wariatem. Ale pytały też, dlaczego w ogóle w Mielnie inwestuję. Zanim przyjechałem tutaj, zajmowałem się powstawaniem komercyjnych nieruchomości: hoteli, centrów handlowych w Warszawie, Pradze, Budapeszcie. Ale gdy przyjechałem nad Bałtyk, zobaczyłem swój cel. Coś, co można zrobić tylko raz w życiu. Pomyślałem, że oto mam możliwość, by stworzyć całkowicie nowe miejsce.

Przełamanie samolotem nad tymi terenami, czy ma pan wyobraźnię, która to wszystko ogarnęła?

- Byłem na lunchu w Koszalinie, w sprawach biznesowych. Przesporowaliśmy się po to, żeby teren, gdzie teraz ma powstać Beach City. Byłem oczarowany miejscem. Zobaczyłem cudowny, dziewiczy teren prawie nietknięty przez człowieka. Ktoś powiedział, że to jest do kupienia. Nie mogłem uwierzyć. Bez zastanowienia powiedziałem: „chcę tego”.

Czuje się pan mielinianinem?

- Tak. Ale czym jest Mielnio? Ja myślę o tej ziemi między Koszalinem, Mielnem i gminą Będzino, gdzie mamy biuro główne, jako o jedności. Widzę to jako jeden region. Tu chcę stworzyć centrum polskiego Wybrzeża.

Poczuć deszcz na twarzy

Przećleć przez osiem miesięcy w roku to miejsce jest nudne.

- O nie! Nie dla mnie i nie z pracą, którą mam tu do zrobienia. Zresztą z roku na rok w miesiącach zimowych widuję tu coraz więcej ludzi. Uprawiają nordic walking, jeżdżą konno. Chcą wyrwać się ze swych miast choćby na weekend. Miasta w zimie są depresyjne, szare, zamglone. Gdy się wyjedzie na Wybrzeże, zobaczy morze, to coś

na człowieka działa takiego, że chce się tu wracać. Idzie się na spacer, jest zimno, pada deszcz, a jak się wraca do domu, to się czuje jak po zejściu z narciarskiego stoku. Najgorzej, co może się człowiekowi zdarzyć, to brak klimatu. Uwielbiam słońce i ciepło, ale wyrosłem na Wybrzeżu Atlantyckim w Norwegii i pamiętam, jak później mieszkalem w Warszawie, to brakowało mi pogody. Jakiejkolwiek. Bardzo przyjemne są spacery, gdy się czuje deszcz na twarzy. Uwielbiam to.

Ile w panu jest Norwega?

- Nie wiem. Chyba już nie do końca jestem Norwegiem, a jednocześnie nie stałem się Polakiem. Jest we mnie po trochu z każdej narodowości, wśród której mieszkam. Pobudzałem to części siebie w różnych miejscach świata. Jak obecnie traktowany jest obok krajowej inwestycją w Polsce?

Czy wciąż postrzegany jest jak Święty Mikołaj?

- Trudno powiedzieć. Największym problemem w Polsce jest zbyt duży sceptycyzm. Każdy jest podejrzliwy i myśli sobie: „Coś musi się pod tym kryć”. To niemożliwe, że on robi coś, bo mu się tu podoba. Musy być jakiś inny powód”. Ale coraz więcej ludzi w Polsce przekonuje się do mojej wizji. Zaczyna wierzyć w spełnienie moich marzeń. Zajęło mi to aż 13 lat. Oprócz budowania apartamentowców zajmowałem się więc walką z polskim sceptycyzmem. Nie skończyłem jeszcze ani jednego, ani drugiego.

Więcej niż na wizualizacji

Było wiele wizji, które nigdy nie zostały zrealizowane. Publikowaliśmy w „Gazecie” wizualizacje obiektów, które powstały tylko na papierze i ekranach komputerów. Stąd ta nieufność. Dlatego do pańskiej koncepcji Beach City też podchodzą z rezerwą.

- Słusznie. Nie dziwi mnie to. My, zanim rozpoczęliśmy projekt Dune, także mieliśmy piękne wizualizacje. Wielu klientów mówiło: „OK, wiemy, że miejsce jest świetne, ale tak jak na wizualizacjach nie będzie na pewno wyglądać, bo każdy deweloper używa pięknych wizualizacji”. Teraz klienci, którzy już odebrali swoje apartamenty, mówią, że dostali więcej, niż widzie-

li na obrazkach. Można wydawać miliony na reklamy i niczego to nie da, jeśli klienci nie przekonają się do rzeczywistej oferty firmy. My, oddając kolejne inwestycje, bazujemy na solidnym wykonaniu. A nasi klienci opowiadają następnym, jak pracujemy i jakie obiekty stawiamy. Nie ma lepszej reklamy niż to, czego już się dokonało. Gdy da się klientowi więcej, niż on oczekuje, nie trzeba myśleć o marketingu.

Czy apartamentowce Dune można uznać za słup graniczny między dotychczasowym Mielnem a Beach City?

- Stare Mielnio nigdy nie będzie jak Beach City. Jak popatrzymy na Świnoujście, Międzyzdroje, Rewal, Ustkę, to zauważymy, że wszystkie te miejscowości mają nowe obiekty wkomponowane w starą tkankę miasta. To zawsze powoduje problemy logistyczne i infrastrukturalne. My chcemy zrobić coś z niczego, więc musimy mieć przygotowaną wizję całej inwestycji. Projekty szczegółowe będą się zmieniać, ale koncepcja będzie niezmienną. Powstanie coś, czego nie ma ani w Polsce, ani w Europie. Jak się popatrzy na Skandyawię, Wielką Brytanię, Niemcy, Holandię, nigdzie tam nie ma niczego podobnego.

Założę się, że gdy wraca pan do siebie do Norwegii, zobaczy opowiadają, że byli na wybrzeżu w Francji, Hiszpanii, Portugalii. A pan mówi, że inwestuje na polskim wybrzeżu. I wywołuje konsternację.

- Owszem, znamy się z zdziwieniem. Ale ja im mówię, że nie będę im niczego wyjaśniał. Niech przyjadą i zobaczą. Tak jest z Dune. Przeprowadzałem tu Niemców i Norwegów i było „wow!”. Nie trzeba im tego opowiadać. Gdy to zobaczą, mówią: Teraz rozumieją.

Słońce to nie wszystko Europejskie biura podróży sprzedają słońce. Tu gwarancji słońca pan nie ma.

- Owszem. Ale są różne rodzaje wycieczek. Do Hiszpanii nie jedzie się na weekend. Gdy mieszkam w Skandynawii, w każdy weekend jechalibyśmy do naszego domu w górach. Dwie i pół godziny samochodem. Spędza-

liśmy tam dwa dni, a potem wracaliśmy do normalnego rytmu tygodnia pracy. Jak patrzmy na zasięg Mielnia - w promieniu podróży samochodem 3-4 godzin, a to jest odległość weekendowa, mieszka 14 mln ludzi. W dodatku, w miarę rozwoju infrastruktury, podróżowanie po Polsce będzie szybsze i ten zasięg będzie się rozszerzał. Jak chce pan sfinansować budowę Beach City?

- Wszystko, co wyjmemy z projektu Dune, zainwestujemy w kolejny. Fundusze będą wzrastały, bo nasz kapitał rośnie. Zaczęliśmy od małych projektów, teraz jest większy, a następny znow będzie o 50 proc. większy. Tak działamy tu od 13 lat. Nie bierzemy żadnych pieniędzy publicznych, nie mamy kredytów. Dobrze żyjemy, a pieniądze, które zarabiamy na kolejnych projektach, inwestujemy w następane. Kto oprócz pana tworzy Firmus Group?

- To są trzej norwescy partnerzy. Łącznie mamy między 70 a 80 proc. udziałów. Pozostałe udziały należą do drobnych inwestorów. Są to głównie majątki osoby prywatne. Naszych udziałów nie mają żadne fundusze inwestycyjne czy firmy. Ponieważ spółkę tworzy ja i moi trzej partnerzy, możemy szybko podejmować decyzje. Nie musimy się pytać o zgodę rad nadzorczych, inwestorów giełdowych itd. Mniejsi udziałowcy widzą, co robimy i są z nami, więc widocznie zaufali naszej wizji.

Co się panu w Polsce podoba najbardziej? Czego postanowił pan tu żyć?

- Pocezulem, że bardzo dobrze i łatwo pracuję się z Polakami. Świętą jest interakcja i wielkie możliwości. Cemu nie mówi pan po polsku? Wiem, że pan potrafi.

- Bardzo dobrze rozumiem, gdy ktoś mówi do mnie po polsku i w sytuacjach nieformalnych, owszem, porozumiem się po polsku. Jednak w sytuacjach formalnych chcę być precyzyjnie rozumiany. Może mógłbym tego dokonać, mówiąc po polsku, ale nie jestem tego pewien. Może w tym jest trochę lenistwa, a może przyzwyczajenia. Przez całe swoje życie zawodowe posługiwaliśmy się językiem angielskim. ©

ROZMAWIA MARIUSZ RABENDA