

Firmus Group: Mielno odkrywane na nowo

Stein Christian Knutsen uwierzył w Mielno. Jemu zaś zaufali nabywcy apartamentów. Jedni kupują je tylko dla siebie. Inni – również lub wyłącznie – z myślą o zarabianiu na wynajmie. Jedni i drudzy są zadowoleni, bo otrzymują jakość, jakiej trudno szukać w innym miejscu na polskim wybrzeżu.



«Stein Christian Knutsen, prezes zarządu Firmus Group, na tle działającego w Mielnie od dwóch lat apartamentowca Dune A»

Kierowana przez prezesa Knutsena Firmus Group rozpoczęła właśnie oficjalną sprzedaż apartamentów w drugiej części kompleksu Dune. Dune Resort to docelowo trzy niezależne budynki, a w nich 350 apartamentów. Pierwszy, czyli Dune A, działa od dwóch lat. To nie tylko 114 eleganckich mieszkań, ale również restauracja z kawiarnią, sala fitness, gabinet kosmetyczny, całodobowa recepcja z dyskretną ochroną, podziemna hala garażowa. Na zewnątrz zaś dwa baseny z podgrzewaną wodą i plac zabaw dla dzieci.

Dune A stoi dosłownie na wydmie, tuż przy promenadzie spacerowej. Unikalna lokalizacja to jeden z wyróżników inwestycji. Budynek został harmonijnie wkomponowany w otoczenie. Podobnie będzie z Dune B. Budowa właśnie ruszyła, a zakończyć ma się przed wakacjami 2017 r. Oprócz 151 apartamentów powstanie tam strefa SPA z zespołem krytych basenów, restauracja,

coctail bar. Na słonecznym dziedzińcu pojawi się zaś stylowa fontanna.

Z tarasów obu budynków można zejść wprost na plażę. Komfort wypoczynku na niej zapewnia pierwszy na wybrzeżu środkowym klub plażowy. Dune Beach Club & Lounge wystartował w tym roku i od razu stał się hitem lata. Umożliwia wynajęcie leżaków i koszy plażowych, zamówienie posiłków i napojów bezpośrednio na plażę. Pomyślany jest jako miejsce rozrywki dla gości w różnym wieku i o różnych upodobaniach. Stąd z jednej strony np. strefa zabaw dla dzieci, a z drugiej coctail bar z muzyką na żywo, zajęcia taneczne czy ćwiczenia jogi.

Jedna trzecia apartamentów w Dune B jest już sprzedana albo zarezerwowana. Dla wielu klientów apartament jest alternatywą dla nisko oprocentowanych lokat bankowych albo ryzykownych form pomnażania oszczędności. Wynajem daje zwrot z kapitału na poziomie 6-7 proc. w stosunku rocznym, co przy kredytach hipotecznych

oprocentowanych poniżej 4 proc. oznacza oczywistą korzyść. A dlaczego warto kupować akurat teraz? Wyjaśnia to Cezary Kulesza, kierownik ds. marketingu i sprzedaży Firmus Group: – W pierwszym etapie wystawiliśmy na sprzedaż głównie apartamenty nieduże, typu studio. Są one chętnie nabywane z myślą o późniejszym wynajmie. Klienci mają duży wybór. Mogą również liczyć na ceny atrakcyjniejsze niż w końcowej fazie inwestycji.

Klienci, którzy kupili apartamenty w Dune wyłącznie na własny użytek, cenią sobie szczególnie położenie obiektu, klasę architektury oraz korzyści płynące z dużej powierzchni zastosowanych w elewacji przeszkleń. Powodują one doskonałe doświetlenie wnętrza i gwarantują niezakłócony widok na morze. Właśnie to powoduje, że apartamenty Dune szybko znajdują nabywców.

Warto tu wspomnieć, że sprzedany w ubiegłym roku 140-metrowy penthouse w Dune ustanowił oficjalny rekord cenowy, jeśli chodzi o apartamenty wypoczynkowe nad Bałtykiem. Nabywca za lokal z tarasem na ostatniej kondygnacji zapłacił prawie 3,5 mln zł (ok. 27 tys. zł za mkw.).

DEWELOPER Z DOŚWIADCZENIEM

Firmus to grupa spółek deweloperskich zaangażowanych w inwestycje na Środkowym Wybrzeżu – w Mielnie, Koszalinie i gminie Będzino. Kiedy prezes Stein Ch. Knutsen zapowiadał, że Firmus swoimi działaniami odmieni wizerunek Mielna, wielu traktowało go jak fantazję. On jednak konsekwentnie przekonywał, że to miejscowość z ogromnym potencjałem, która może się przekształcić w kurort na miarę europejską. Obecnie nikt już chyba nie wątpi, że to możliwe, patrząc na ukończone inwestycje Firmusa.

Pierwsza z nich – apartamentowiec Tarasy – stoi przy głównej ulicy Mielna. Czteroczęściowa, kameralna Rezydencja

Park ulokowana jest wśród sosen w zacisznym zakątku w centrum miejscowości (nad morze i na brzeg Jamna jest stamtąd góra 200 m). Obok niej powstaje Rezydencja Park Rodzinna, nie tylko nazwą nawiązująca do poprzedniczki. Zaplanowana została z myślą o wypoczynku rodzinnym.

Największym echem odbiło się oddanie do użytku pierwszej części kompleksu Dune Resort. – Chcieliśmy stworzyć nowoczesny obiekt o najwyższym standardzie światowym – mówi Stein Ch. Knutsen, prezes Firmus Group. – Chodziło o uzyskanie czegoś do tej pory niedostępnego na polskim wybrzeżu oraz wyznaczenie nowego standardu, nieporównywalnego z niczym innym. Uważam, że udało nam się tego dokonać.

Dla Steina Ch. Knutsena (rocznik '68) Firmus jest pomysłem na zawodową samo-realizację. Wspomina: – Przyjechałem do Polski w 1996 r. Pracowałem dla norweskiej firmy (obecnie Colliers International), szukając dla jej kluczowych klientów możliwości inwestowania. Po zakończeniu pierwszego projektu w Warszawie zostałem mianowany CEO spółki inwestycyjnej notowanej na giełdzie w Norwegii, koncentrującej się na polskim rynku. W 1998 r. objąłem stanowisko dyrektora ds. rozwoju biznesu w GE Capital Golub Europe LLC (filia GE Real Estate i Golub Capital & Company w Chicago, USA) w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. W tym czasie mieszkalem w Cannes i co tydzień dojeżdżałem do Warszawy, Pragi, Budapesztu. Swoje pierwsze inwestycje prywatne w Polsce poczyniłem w roku 2000, kupując wraz z kilkoma partnerami działki budowlane w Mielnie.

Wartość kontraktu z głównym wykonawcą Dune B (Budimex SA) przekracza 54 mln zł, a całej inwestycji ponad 80 mln zł. Wartość całego Dune Resort można oszacować na ok. 170-180 mln zł. Inwestorem zastępczym jest firma Gleeds, a bankiem obsługującym inwestycję – Getin Noble Bank.

Wtedy (w latach 2000-2003) nadal działał jeszcze w sektorze nieruchomości na południu Francji, a także przygotowywał projekty w Chorwacji, USA i we Włoszech. Ale jak mówi, stwierdził w końcu, że Polska, a szczególnie region Mielna i Koszalina, fascynują go najbardziej, więc od 2003 r. na stałe zamieszkał nad Bałtykiem.

PORT PRZEZNACZENIA

Norweski menedżer mówi: – Co tak mnie zachwyca? Głównie natura i lokalizacja. Gdzie w Europie można znaleźć teren inwestycyjny, który na długości 2,5 km przylega do morza, a jednocześnie ma 2,5 km ekspozycji na jezioro? Na dodatek w pobliżu działającego kurortu wakacyjnego, czyli Mielna i dużego terenu zurbanizowanego w postaci Koszalina? Nie wierzyłem własnym oczom. To jest zupełnie wyjątkowe miejsce zarówno w Europie, jak i na świecie! Kiedy kupowaliśmy te grunty, teren był w okropnym stanie. Pełen zanieczyszczeń, bunkrów i instalacji po wojsku, betonowych ogrodzeń, zbiorników po paliwach. Wydaliśmy miliony na sprzęt i niecie tego bałaganu. Na podstawie szeroko zakrojonych badań środowiska, doświadczeń z wielu krajów, stworzyliśmy masterplan inwestycyjny. Zakłada on zrównoważone zagospodarowanie tego obszaru. Jego reali-

zacja spowoduje, że powstanie Beach City, unikalne miejsce znane w Europie i poza nią.

Prezes Knutsen lubi powtarzać, że Polska jest najpilniej strzeżoną tajemnicą Europy. – Mieszkańcy Skandynawii wiedzą o niej znacznie mniej niż o odległych kontynentach. Pozostaje zresztą tajemnicą dla większości Europejczyków, nie tylko Skandynawów. Turystyka zaś to najlepszy możliwy marketing Polski i jeden z największych potencjałów, jakimi kraj dysponuje w kontekście tworzenia miejsc pracy i dochodów.

Mógłby mieszkać i robić interesy w dowolnym miejscu na świecie. Stein Ch. Knutsen ciągle jednak powtarza, że już znalazł swój „port przeznaczenia”. W Mielnie, Koszalinie i okolicy stał się osobą rozpoznawalną. Firmus sponsoruje sport, inicjatywy kulturalne i charytatywne. – Mieszkam tutaj, więc to naturalne, że żyję tym, czym żyją moi sąsiedzi – mówi prezes Knutsen.

Ci, którzy znają go bliżej, podkreślają jego wiarę w to, co robi. A jednocześnie zdolność przełożenia wizji na realistyczne plany i zdolność przekonywania do nich partnerów biznesowych. Zaraża optymizmem, ale budowanym na konkretnych przesłankach. Tak definiuje przepis na sukces: – Trzeba mieć jasną wizję i cel, połączone z ciężką pracą, trzeźwym osądem sytuacji, dobrą organizacją czasu, zrozumieniem otoczenia i odrobiną szczęścia. Moim największym marzeniem jest stworzenie czegoś unikalnego. Dobrego dla współczesnych, ale i przyszłych pokoleń. Czegoś, co będzie im służyć co najmniej przez następne sto lat. ■

Biuro Sprzedaży: (94) 342 22 22
www.mielno-dune.pl



« **Wizualizacja prezentuje** kompleks Dune Resort od strony plaży. Z lewej istniejący już apartamentowiec Dune A, z prawej – dwubryłowy apartamentowiec Dune B (w budowie). Z tyłu, za nimi, znajdzie się trzecia część kompleksu