



FIRMUS

REAL ESTATE INVESTMENT & DEVELOPMENT

news

www.firmusgroup.pl

Molo Park - luksus między morzem a jeziorem

2-3

Osiedle Norweskie - nietrudno spełnić marzenie

6-7

Dune Restaurant Cafe Lounge - miły smak zaufania

11

Molo Park otwarcie w kierunku jeziora



Molo Park to elegancka, otoczona zielenią, luksusowa i wysublimowana, najnowsza inwestycja Firmus Group. Jej budowa już jest za-

awansowana, a oddanie do użytku przewidziane na przyszłoroczne wakacje. – Molo Park łączy w sobie najlepsze cechy wszystkich dotychczasowych realizacji – zapew-

nia Cezary Kulesza, kierownik Działu Sprzedaży i Marketingu Firmusa. – Wprowadza jednocześnie nowe elementy komfortu, jak strefa relaksu z basenem i sauną na ostatniej

kondygnacji budynku. Na nabywców czekają 53 apartamenty oferujące coś unikalnego, to znaczy widok jednocześnie na zieloną panoramę Mielna, jezioro i morze.



Cezary Kulesza
kierownik Działu Sprzedaży i Marketingu Firmus Group

Molo Park - luksus między

Realizowany właśnie przez Firmus Group obiekt pod nazwą Molo Park to pierwszy w Mielnie i prawdopodobnie pierwszy na świecie z najlepszymi cechami dotychczasowych inwestycji dewelopera. Jest doskonałą propozycją zarówno dla osób poszukujących apartamentów, jak i



Molo Park powstaje przy ulicy Chrobrego w Mielnie. Jego okna wychodzą na jezioro Jamno, zieloną panoramę nadmorskiego miasta oraz po części na Bałtyk. Zgodnie z planem będzie to prosta, a zarazem elegancka forma idealnie korespondująca z nadmorskim otoczeniem – jakby żywcem przeniesiona z któregoś z luksusowych europejskich kurortów. Użyta biel i drewniane dodatki dodają jej lekkości i naturalności, wtapiając budynek w zielone sąsiedztwo wysokich drzew.

Na parterze do dyspozycji wszystkich gości znajdować się będzie całonocna recepcja oraz elegancka kawiarnia serwująca pyszną kawę i śniadania. W budynku zaplanowano również halę garażową z indywidualnymi miejscami postojowymi.

Molo Park oferuje nabywcom 53 luksusowe apartamenty wykończone

pod klucz – każdy z nasłonecznionym tarasem, loggią lub balkonem. Powierzchnia większości mieści się w przedziale między 46 a 49 metrów kwadratowych. Apartamenty dwupokojowe będą połączeniem pokoi typu studio, które w razie potrzeby mogą funkcjonować jako dwa niezależne lokale z odrębnym wejściem, prywatną łazienką, aneksem kuchennym a nawet balkonem. Takie rozwiązanie idealnie sprawdza się pod kątem wynajmu zarobkowego. – Takie apartamenty są najchętniej wynajmowane, zwłaszcza na pobyty krótkie – mówi Marcin Kokot, prowadzący firmę City Apartments specjalizującą się w obsłudze wynajmu komercyjnego. – Stanowią one doskonałą alternaty-

wę wobec pokoju hotelowego, łącząc jego komfort z dodatkowymi korzyściami, jak możliwość samodzielnego przygotowania sobie posiłku o dowolnej porze i większe poczucie intymności.

Od dobrych paru lat trwa i nabiera na sile tendencja do wybierania przez Polaków polskiego wybrzeża na miejsce letniego wypoczynku. W badaniach sondażowych 60 proc. respondentów deklaruje, że to ich preferowane miejsce spędzania urlopu. Jednocześnie rosną wymagania co do standardu miejsc noclegowych. Według ekspertów jest to efekt wzrastającej zamożności naszego społeczeństwa i doświadczeń z wyjazdów zagranicznych. Jesteśmy gotowi zapłacić więcej,

aby mieć komfortowe warunki pobytu w miejscowości turystycznej. Jednym z kluczowych kryteriów wyboru jest przy tym fakt, czy określony obiekt może zaoferować dodatkowe atrakcje – zwłaszcza kryty basen.

Wewnątrz apartamenty w Molo Park zostały zaprojektowane tak, aby rozplanowanie pomieszczeń sprzyjało w równym stopniu prywatnemu wypoczynkowi właścicieli, jak i ewentualnym gościom korzystającym z apartamentów jako alternatywy luksusowych pokoi hotelowych. Przemysłana co do najmniejszego szczegółu aranżacja apartamentów sprawi, że wymarzone i komfortowe wakacje w Molo Park spędzi kiluosobowa rodzina z dziećmi, a

osoby odbywające podróż biznesową odpoczną w spokoju po dniu pracy.

Na najwyższym piętrze Molo Park powstaje luksusowy basen ze słonecznym tarasem połączony z elegancką sauną i salą fitness. Dzięki takiemu usytuowaniu strefy relaksu oraz ogromnej powierzchni przeszkleń, goście będą mogli cały czas cieszyć się pięknymi nadmorskimi widokami.

W czasach niskoprocentowanych lokat bankowych czy obligacji zakup nieruchomości inwestycyjnej jest jedną z najbardziej opłacalnych form lokowania kapitału. Cezary Kulesza, kierownik Działu Sprzedaży i Marketingu Firmus Group, komentuje: - Wielu właścicieli wcześniej zakupionych u nas

apartamentów, obserwując sposób funkcjonowania oddawanych przez nas budynków, decyduje się dalej inwestować w ten właśnie sposób. Dlatego przy każdej nowej inwestycji blisko 25 procent nabywców stanowią dotychczasowi klienci, którzy zakupują kolejne apartamenty z myślą o wynajmie.

Na zakup tego typu nieruchomości decydują się zarówno klienci posiadający nadwyżki finansowe, szukający instrumentów zapewniających atrakcyjną stopę zwrotu przy niskim poziomie ryzyka, jak i osoby posiadające kredyt i wykorzystujące dźwignię finansową do osiągnięcia zysków.

Dzięki korzystnym warunkom uzyskiwania kredytów i pożyczek hipotecznych prywatny apartament przestał być marzeniem najzamożniejszych. Inwestycja taka może przynieść korzyści finansowe przewyższające koszt spłaty zobowiązania

zy morzem a jeziorem

ad polskim morzem apartamentowiec z basenem kąpielowym na ostatniej kondygnacji. Łączy w sobie wszystkie apartamentu nad morzem na własne potrzeby, jak i tych którzy zakup traktują jak intratny sposób lokowania kapitału.



zaciągniętego na ten cel. Dobrze zarządzane apartamenty przynoszą bowiem od 6 do nawet 10 procent zysku w skali roku. Poza tym z roku na rok wydłuża się także sezon urlopowy na polskim wybrzeżu oraz wzrasta intensywność turystyki biznesowej, co także wpływa na wyższe zarobki z tytułu wynajmu lokalu. Właściciele apartamentów wakacyjnych mogą tym samym dyktować coraz wyższe stawki wynajmu.

Generalnym wykonawcą inwestycji Molo Park jest firma PB KUNCER, z którą inwestor zrealizował już blisko 100 apartamentów w ramach takich inwestycji jak: Rezydencja Park, Rezydencja Park Rodzinna oraz luksusowe penthouse'y w apartamentowcu Dune A. Projekt przygotował dr Marek Sietnicki z pracowni SAS Studio. Planowany termin ukończenia inwestycji to wakacje przyszłego roku.



Rezydencja Park Rodzinna II – wymarzone wakacje we własnym nadmorskim domu

Nabywcy apartamentów w oddanej w czerwcu do użytku Rezydencji Park Rodzinnej już się do nich wprowadzili. Dzięki zakończeniu budowy w zaplanowanym czasie, będą mogli cieszyć się już tego lata wypoczynkiem w swoich czterech ścianach nad Baltykiem.



znaczenie ma doskonała architektura i jakość wykonania. Apartamenty są wykończone pod klucz i kompletnie wyposażone. Mają bardzo praktyczny rozkład pomieszczeń, gwarantujący komfortowy wypoczynek całej rodziny. Mogą być również doskonałym miejscem do cichej, wymagającej skupienia pracy.

Jak podkreśla dr Marek Sietnicki, szczeciński architekt, Firmus Group ma nietypowe podejście do zastanej zieleni. Buduje, zachowując – na ile się da – istniejący drzewostan. W efekcie zachowuje klimat miejsca. – W Polsce dominuje inna praktyka. Działkę się niweluje, pozbawia wszystkiego, a dopiero po zakończeniu inwestycji od nowa dokonuje się nasadzeń. To nie to samo co zachowanie pierwotnej zieleni. Gubi się po drodze cechy charakterystyczne lokalizacji, wygląda to mimo starań architektów nieco sztucznie. Nasadzenia po zakończeniu inwestycji powinny być tylko swoistym dopełnieniem tego, co urządziła sama natura – komentuje Marek Sietnicki. – To się bezpośrednio przekłada na dobre samopoczucie ludzi.

Kompleks apartamentowy przy ulicy Orła Białego i Kopernika, który tworzą cztery budynki Rezydencja Park (każdy po 12 apartamentów) i dwa pod nazwą Rezydencja Park Rodzinna (po 32 apartamenty), to w tej chwili chyba najbardziej urokliwy zakątek starego Międzyzdrojów.

W miejscu, o którym mowa, Firmus ma jeszcze teren do zabudowania. Dlatego w przygotowaniu są dwa kolejne, kameralne budynki typu Rezydencja Park. W każdym z nich znajdzie się 12 apartamentów dwupokojowych, każdy z tarasem lub balkonem. Mieszkania na parterze dodatkowo będą posiadały prywatne ogródki. Na terenie inwestycji zostaną zaplanowane zewnętrzne miejsca postojowe dla właścicieli apartamentów. Architektonicznie budynki będą nawiązywać do sześciu już istniejących. Termin rozpoczęcia tych inwestycji nie został jeszcze wyznaczony.

Apartamentowiec jest kolejnym sukcesem sprzedażowym Firmus Group. Wszystkie apartamenty znalazły nabywców na parę miesięcy przed oddaniem ich do użytku. Na rynku deweloperskim zdarza się to niezmiernie rzadko. Takie powodzenie Rezydencja Park Rodzinna II zawdzięcza (podobnie jak pozostałe kameralne apartamentowce w kompleksie Rezydencja Park) wielu zaletom.

Każda z nich jest ważna, ale warto podkreślić wyjątkowe położenie w miejscu otoczonym starymi sosnami, pachnącym żywicą, leżącym prawie w równej odległości kilku minut marszu od baltyckiej plaży i brzegu jeziora Jamno. To niemal centrum turystycznego miasta, a jednak zawsze panują tam cisza i spokój. Ulica bez zgiełku, kramów, tłumu przyjezdnych, z odnowioną nawierzchnią, porządnymi chodnikami i oświetleniem.

Wreszcie dla wspomnianego powodzenia ogromne



Mielno Apartments
RENTING

Wynajem apartamentów
tel. 94 342 30 88
www.mielnoapartments.pl



Dune Resort coraz bliżej finału

Spacerowicze przechadzający się mieleńską promenadą z zaciekawieniem patrzą na potężną bryłę Dune B, drugiego i największego z trzech elementów kompleksu Dune Resort. Budynek jest już całkowicie oszklony. Mało kto zdaje sobie sprawę w tego, co dzieje się w jego środku. A tymczasem wewnątrz apartamentowca przypomina ogromny ul, z ludźmi zamiast pszczoł. Każdego dnia przy pracach wykończeniowych uwija się w nim prawie 200 osób. Wkrótce to samo dzieć się będzie we wnętrzu bardziej kameralnego Dune C, gdzie pracuje obecnie 60 ludzi i gdzie także dobiega końca montaż szklanych elementów elewacji.



Zaawansowanie robót przy Dune B pozwala stwierdzić, że to już niemal finisz budowy. Trwają prace wykończeniowe, prowadzone przez wyspecjalizowane ekipy. Generalnie ukończone są wszelkie instalacje. Część apartamentów jest już właściwie gotowa. W innych stan robót jest zróżnicowany. Karolina Siwek, project manager w Firmusie, wyjaśnia: - Trudno wyobra-

zić sobie, by tak zwana wykończeniówka odbywała się jednocześnie we wszystkich 150 lokalach oraz w strefach wspólnych. Przebiega to inaczej, według precyzyjnie ustalonego planu i w odpowiednim porządku. Kolejne zespoły pracowników wykonują swoją część pracy, ustępując sukcesywnie miejsca następnym. Dzięki temu postęp prac jest równomierny i wszystko się doskonale zająbia.

Żeby uzmysłowić sobie, ile pracy wykonano w ostatnim czasie w Dune B warto wiedzieć, że do zainstalowania było 6500 m kw. szkła (niemal tyle, ile wynosi powierzchnia pełnowymiarowego boiska do piłki nożnej) oraz 5000 m kw. terakoty i glazury. Do tego dziesiątki tysięcy metrów rur, kabli i innych przewodów.

W ślad za robotami w Dune B postępuje realizacja Dune C z zaplanowanymi 63

apartamentami. Tutaj dobiega końca szklenie obiektu. W środku trwają zaś przygotowania do ostatecznego wykończenia – murowane są ściany wewnętrzne i inne przegrody z płyt gipsowo-kartonowych, kładzione instalacje. Wkrótce również w Dune C na dobre rozpocznie się tynkowanie ścian i kładzenie glazury.

Generalnym wykonawcą inwestycji jest Budimex. Nad prawidłowością jej

przebiegu czuwa w interesie dewelopera firma Gleeds, która sukcesywnie sprawdza jakość wykonanych robót. Na bieżąco pracę tę wykonuje pięciu inspektorów nadzoru. Dodatkowy nadzór sprawują specjaliści architektoniczno-budowlani Firmus Group.

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

skojarzenia z eleganckimi letniskowymi rezydencjami na Lazurowym Wybrzeżu lub w 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, strefę SPA, salę fitness, restaurację, kawiarnię, cocktail bar.

www.mielno-dune.pl

Osiedle Norweskie – niet

Obserwacja forów dyskusyjnych poświęconych budownictwu mieszkaniowemu pozwala stwierdzić, że dylemat „mieszkanie czy kupić gotowy, czy budować samodzielnie? Jeśli przyjrzeć się domom, jakie na Osiedlu Norweskim oferuje obecnie



Wspomniane wyżej pytania zadają sobie najczęściej młode rodziny. Takie, które mają już dzieci, stanęły ekonomicznie na własnych nogach, a dotychczasowe lokum staje się dla nich za ciasne.

Ciekawe dane na temat stosunku Polaków do posiadania nieruchomości podaje Eurostat, a relacjonuje miesięcznik „Forbes”: „W porównaniu do większości mieszkańców Unii Europejskiej Polacy znacznie częściej decydują się na zakup własnego domu lub mieszkania. Z danych Eurostatu wynika, że we własnych nieruchomościach mieszka obecnie ponad 80 proc. naszych rodaków, podczas gdy

na przykład w Niemczech odsetek ten ledwo przekracza 50 proc. Ponadto, dla młodych osób posiadanie nowoczesnego domu jest dziś jednym z najważniejszych życiowych celów, zaś dla przedstawicieli klasy średniej – wyznacznikiem sukcesu oraz statusu.”

Tak więc większość Polaków marzy o własnym domu. Pokusa samodzielnego prowadzenia budowy jest duża. Projekt może być oryginalny, przygotowany dla nas specjalnie... I właściwie na tym koniec wyjątkowych korzyści. Sypie się za to litania zadań i kłopotów, która może przyprawić o ból głowy. Oryginalny, zamówiony u architekta projekt kosztuje parę razy więcej

niż typowy. To duży wydatek na samym starcie – o ile w ogóle mamy już działkę. Jej pozyskanie zajmuje dużo energii, czasu i oczywiście pieniędzy.

Później zaczyna się etap przygotowań formalnych. Zdobywanie pozwolenia na budowę jest już teoretycznie łatwiejsze niż do niedawna, ale w rzeczywistości i tak musimy przejść żmudną drogę tzw. uzgodnień branżowych i technicznych. Minimum to wodociągi, energetyka, gazownia, zarząd dróg publicznych. Wszędzie dokumenty, opłaty, terminy. W najlepszym przypadku zejdzie nam na tym pół roku. Później wybór ekipy budowlanej. Jedna do wszystkich prac, czy różne dla wyko-

nięcia kolejnych elementów (mury, posadzki i instalacje, wykończenie)? Niezależnie od decyzji, trzeba mieć wiele cierpliwości i samozaparcia, bo terminy zazwyczaj się „sypią”, jakość prac nie zawsze jest odpowiednia, czasami przeszkadza zła pogoda. Znowu czas i emocje. Jak uczy doświadczenie tych, którzy samodzielną budowę przeżyli, nawet przy maksimum starań z naszej strony raczej nie ukończymy domu w założonym czasie i w ramach założonych pierwotnie kosztów.

Takie wnioski płyną z dyskusji na forach internetowych. W ich świetle decyzja o zakupie gotowego domu ma same plusy: nie martwimy się o nabycie działki,

o projekt, żmudne formalności przed uzyskaniem pozwolenia na budowę, wybór wykonawców, a później formalności związane z odbiorami technicznymi i uzyskaniem pozwolenia na użytkowanie budynku. Ale przede wszystkim: oszczędzamy mnóstwo czasu i nerwów, kupujemy coś, co możemy obejrzeć, ocenić, zweryfikować, wydając przy tym z góry określoną kwotę.

A jakie zalety w ogóle ma dom jednorodzinny, nawet nieduży, w porównaniu z zakupem mieszkania? Uczestnicy dyskusji wymieniają ich długą listę, wśród których sporo krąży wokół dzieci. Chodzi głównie o bezpieczeństwo. Własny ogrodzony ogródek, własny trawnik,

własne huśtawki i inne zabawki to rzeczy, które dają rodzicom pewność, że pociechom nic nie grozi. Poza tym dzieci mają więcej przestrzeni, mogą „szaleć” do woli, bez obawy, że za chwilę sąsiad zza ściany w bloku zwróci nam uwagę.

Inna istotna rzecz: osiedla jednorodzinne położone są zazwyczaj w spokojnych lokalizacjach, w cichym i zielonym otoczeniu. Jednocześnie – tak jak w przypadku Osiedla Norweskiego – gwarantują bezproblemowe dotarcie do centrum miasta w kwadrans.

W zrealizowanym pierwszym etapie do kupienia od ręki są dwie gotowe propozycje – Alesund i Oslo, o powierzchni użytkowej odpowiednio 125,72 m² oraz

nie trudno spełnić marzenie

czy dom?" ani na chwilę nie traci na aktualności. Kiedy w dyskusji zwycięża opcja własnego domu, pojawia się kolejne Firmus Group, wątpliwości gasną: zakup gotowego domu z zagospodarowaną działką jest wyjściem optymalnym.



152,12 m², usytuowane na dużych działkach z zagospodarowanym trawnikiem i zapewnionym wygodnym dojazdem.

Na szczególną uwagę zasługuje projekt Alesund o pow. użytkowej domu: 125,72 m², w tym garaż 21,80 m²; posadowiony na działce 648 m². W domu wyraźnie wydzielona jest strefa rodzinnej aktywności dziennej i ta bardziej zindywidualizowana – wieczorna. Parter to kuchnia, salon z jadalnią, kotłownia z pralnią i toaletą, garaż oraz taras. Na piętrze zaplanowane są trzy sypialnie z praktyczną garderobą, dwie łazienki i balkon.

Wszystkie pokoje są w naturalny sposób doskonale doświetlone. Uwagę zwraca

również ograniczona do absolutnego minimum powierzchnia zużyta na komunikację wewnątrz domu. To w oczach oglądających ogromna zaleta. – Płacę nie za korytarze, ale za to co realnie wykorzystuję – ustyszeliśmy od jednego z nich.

Koszaliński architekt Adam Spychalski, autor projektów, komentuje: - Polacy decydujący się na dom, kierują się zdrowym rozsądkiem. Dawniej budowano domy duże, bo miały one służyć rodzinie wielopokoleniowej. Obecnie na pierwszym planie stanęły funkcjonalność i komfort. Przestało obowiązywać założenie, że dom jest na całe życie. Jesteśmy coraz bardziej mobilni, a więc pierwszy dom nie musi być ostatnim. Coraz

łatwiej akceptujemy zmiany, w tym tak zasadnicze jak zmiana miejsca do życia.

Rzadko spotykanym rozwiązaniem jest fakt ulokowania dwóch łazienek na piętrze, a na parterze tylko toalety z umywalką. Adam Spychalski, tłumaczy z czego wzięło się takie rozplanowanie: - Po długich dyskusjach z inwestorem uznaliśmy, że trzeba je zaprojektować głównie z myślą o potrzebach młodej rodziny. Obecnie najpopularniejszy jej model to 1 + 1 albo 2 + 2. Łazienki ulokowałem na górze, bo jak podpowiada życiowe doświadczenie, dobrze gdy są one w pobliżu sypialni. A dwie – by ograniczyć poranne spory o to, kto pierwszy myje zęby. Zresztą łazienka rodziców

jest dostępna wprost z ich sypialni, co zwiększa poczucie intymności.

Aby ułatwić klientom podjęcie decyzji o zakupie nieruchomości na Osiedlu Norweskim deweloper zdecydował się na urządzenie domu pokazowego. Dom jest kompletnie urządzony, a więc ze wszelkimi sprzętami i meblami. To pozwala klientom łatwiej wyobrazić sobie, jak niewiele prac wystarczy, by wprowadzić się do własnego domu. Jak widać, na powierzchni nieco ponad stu metrów można się urządzać nadzwyczaj komfortowo.

- Całość utrzymana jest w tonacji bieli i szarości, przelamanej delikatnie bieloną dębową podłogą – opisuje Diana Butowska



Diana Butowska
specjalista ds. sprzedaży i marketingu Firmus Group

DOM POKAZOWY

Koszalin,
ul. Gradowa / Bryzy,
tel. 94 342 22 22
www.osiedlenorweskie.pl

z Działu Sprzedaży i Marketingu Firmus Group. - Akcenty kolorystyczne jakie zostały użyte to głęboki granat tapicerowanych foteli oraz żółte poduszki i narzuta w tym samym kolorze. Wnętrze domu pokazowego może być wspaniałym punktem wyjścia do rozmowy przy aromatycznej włoskiej kawie na temat oczekiwań naszych klientów - zapewnia Diana Butowska.

Aby poznać gotowe domy od zewnątrz i wewnątrz, obejrzeć urządzenia osiedla, odwiedzić dom pokazowy – wystarczy jeden telefon. Pracownicy Biura Sprzedaży czekają na miejscu na zainteresowanych codziennie oraz w weekendy.

Koszalińskie Denary 2016

– Firmus Group ze złotym wyróżnieniem

Po raz szesnasty Koszalińska Izba Przemysłowo-Handlowa rozdała swoje doroczne nagrody gospodarcze – Koszalińskie Denary. W kategorii firm małych Firmus Group uhonorowany został Złotym Denarem – w szczególności za dotychczasowe osiągnięcia inwestycyjne i najwyższą jakość oferowanych klientom nieruchomości apartamentowych oraz domów jednorodzinnych.



Nagrody przyznawane są przez kapitułę złożoną z przedstawicieli Izby oraz ekspertów. Oceniają oni kandydatury zgłaszane przez samych przedsiębiorców - członków KIP-H oraz innych przedstawicieli środowisk gospodarczych. Tak więc o wyróżnieniach decyduje niejako podwójna weryfikacja nominowanych – środowiskowa i ekspercka. Kto spośród 10 pretendentów w poszczególnych kategoriach otrzyma nagrodę, nie jest wiadomo do ostatniej chwili.

Złotym Denarem – Koszalińską Nagrodą Gospodarczą 2016 uhonorowany został Firmus Group. Kapituła konkursu doceniła znaczenie firmy na lokalnym rynku deweloperskim, jej dotychczasowe i trwające inwestycje oraz propagowanie przez nią najwyższych standar-



Aneta Leśna prokurent Firmus Group

dów w zakresie inwestycji apartamentowych, wyróżniających się wyjątkową jakością nie tylko na tle polskiej konkurencji.

Podczas uroczystej gali, jaka odbyła się w koszalińskim Teatrze Variete Muza 21 czerwca br., nagrodę w imieniu firmy odebrała pani Aneta Leśna, prokurent spółki. Dziękując za nią, podkreśliła, że Firmus planuje kolejne działania inwestycyjne, które w istotny sposób dalej będą zmieniać turystyczne oblicze Środkowego Wybrzeża.

Koszalińska Izba Przemysłowo-Handlowa jest jedną z najstarszych organizacji samorządu gospodarczego w Polsce. Powstała w 1990 roku, tuż po kluczowych przemianach ustrojowych i ekonomicznych. Skupia właścicieli największych koszalińskich przedsiębiorstw zatrudniających łącznie kilka tysięcy pracowników.

Muzyczna uczta i gest bezinteresownej pomocy – koncert Zakopower i Atom String Quartet

Tuż po wakacjach pojawią się w sprzedaży bilety na wydarzenie muzyczne jesieni w Koszalinie – wspólny występ zespołów Zakopower i Atom String Quartet w sali Filharmonii Koszalińskiej. Zapowiadamy ten koncert z największą satysfakcją, bo organizuje go Fundacja „Zdążyć z Miłością”, dla której będzie to jeden ze sposobów pozyskania pieniędzy na szlachetne cele, jakie realizuje. Firmus Group po raz trzeci ma zaszczyt być sponsorem głównym koncertu charytatywnego Fundacji.

Firmus należy do firm regularnie wspomagających Fundację „Zdążyć z Miłością”, którą w 2014 roku założyli Małgorzata Kaweńska – Ślęzak (z zawodu położna) i jej mąż Waldemar Ślęzak (lekarz). Głównym jej celem jest tworzenie mieszkań chronionych dla samotnych matek z dziećmi, które głównie z powodu przemocy domowej, uzależnień partnerów, biedy znalazły się bez dachu nad głową i środków do życia. W momencie największego kryzysu najczęściej trafiają one do Domu Samotnej Matki lub Centrum Kryzysowego, placówek prowadzonych przez koszaliński Caritas. Mogą tam jednak spędzić niedługi czas – góra kilka miesięcy.

Pomysł na powołanie Fundacji wziął się z doświadczeń pani Małgorzaty jako wolontariuszki Domu Samotnej Matki: - Tam zetknęłam się z problemem, że samotne matki z dziećmi, które muszą w końcu opuścić ten Dom, stoją przed dylematem, dokąd pójść. Trafiają do schroniska dla bezdomnych albo muszą oddać dzieci do pogotowia rodzinnego, co zawsze jest wielkim dramatem i wrócić do środowiska, z którego się wyrwały.

Pani Małgorzata trzy lata temu skupiła wokół siebie grupę wolontariuszek, które postanowiły doprowadzić do powstania tzw. mieszkań chronionych. Są to z założenia miejsca, w których mieszkanki mogą ze swymi dziećmi przebywać przez okres potrzebny do znalezienia stałej pracy i własnego mieszkania. Nadal korzystają w tym czasie z pomocy Fundacji, która przybiera formę doradztwa i wsparcia w procesie usamodzielnienia się. Kiedy samotna mama „idzie na swoje”, ustępuje miejsca innej potrzebującej pani i jej dzieciom.

Fundacja „Zdążyć z Miłością” szybko udowodniła, że jest w stanie sprawnie realizować swoje plany. W niedługim stosunkowo czasie zdołała gruntownie wyre-



Cegiełki

– bilety na koncert w cenie **120 zł i 100 zł** będą do nabycia od września w kasach Filharmonii Koszalińskiej oraz w siedzibie Fundacji przy ulicy Franciszkańskiej 111.

montować dwa przekazane jej przez koszaliński samorząd lokale. Oba znajdowały się w opłakanym stanie. Konieczne było skucie tynków do gotych ścian, wymiana wszelkich instalacji, wyposażenie we wszystko, co w domu potrzebne.

Dzięki operatywności wolontariuszek Fundacji i pomocy wielu osób oraz firm udało się pozyskać wystarczające środki (łącznie około pół miliona złotych), by oddać do dyspozycji samotnych mam jedno czteropokojowe (pow. 115 m kw.) i jedno trypokojowe (pow. 100 m kw.) mieszkanie. Każde z doskonale wy-

posażoną wspólną kuchnią i łazienką.

W tej samej kamienicy przy ulicy Jana z Kolna w Koszalinie stało puste poddasze. I ono zostanie zagospodarowane przez Fundację. Remont poddasza oraz przeciekającego dachu kamienicy Fundacja musi wykonać na własny koszt.

I znów pojawiła się potrzeba zebrania ponad 220 tysięcy złotych na materiały i roboty oraz 60 tysięcy złotych na wyposażenie. Na poddaszu powstanie świetlica środowiskowa dla podopiecznych Fundacji, nie tylko mieszkających obecnie w lokalach chronionych. Będzie ona miejscem zabaw dzieci

i organizowanych dla nich innych zajęć, celebrowania świąt, spotkań ze specjalistami czy wolontariuszami.

Połowę potrzebnej kwoty Fundacja już uzbierała, udało się to m.in. dzięki ubiegłorocznemu koncertowi charytatywnemu z udziałem Grzegorza Turnaua, który przyniósł 60

tysięcy złotych. Firmus Group był już jego sponsorem głównym, podobnie jak wcześniejszego koncertu Haliny Młynkowej. W tym roku po raz trzeci odegra taką rolę.

Doroczne koncerty są dla Fundacji źródłem największych jednorazowych wpływów. Koncert Zakopower zaplanowany jest na 4 listopada br. Zespół Zakopower wystąpi z Atom String Quartet, z którym w tym roku wspólnie wydali płytę. To dodatkowa atrakcja wieczoru. Atom String Quartet to polski kwartet smyczkowy grający jazz, głównie własne kompozycje, inspirowane rytmami latynoskimi, folklorem irlandzkim, melodiami hiszpańskimi oraz motywami z różnych regionów Polski. Muzycy mają na koncie udział w najważniejszych wydarzeniach jazzowych w Europie i na świecie. Z grupą Zakopower dzielą fascynację folklorem. Pierwszy wspólny występ obu formacji miał miejsce 28 kwietnia tego roku.



Pierwszej pomocy warto uczyć od małego

Akademia Pierwszej Pomocy – tak nazywał się cykl edukacyjny, jaki Firmus Group we współpracy z firmą MiMed – Usługi Ratownictwa Medycznego zaproponował pod koniec roku szkolnego uczniom mieleńskich i koszalińskich szkół podstawowych i gimnazjów. Pozazdrościły im niektóre przedszkola i również zaprosiły Akademię do siebie.

Udział w zajęciach Akademii wzięło siedem placówek szkolnych i przedszkolnych. Łącznie około 210 dzieci uczyło się zasad poprawnego zachowania w sytuacji zagrożenia i podstaw udzielania pierwszej pomocy osobom poszkodowanym. Dla wielu dzieci było to pierwsze zetknięcie się z tym ważnym tematem. Ponieważ w szkołach podobnych zajęć wcześniej nie było, niektórym uczniom na początku sprawiały one pewną trudność. Potwierdziło to tylko słuszność wniosku, że takie szkolenia są bardzo potrzebne.

Pani Magdalena Piskorska z Firmus Group, odpowiadająca za organizację cyklu, komentuje: - Nieprzypadkowo wybraliśmy temat i termin zajęć. Chcieliśmy wykorzystać okres przed wakacjami i wyjazdami dzieci na kolonie, żeby uczyć je podstaw udzielania pomocy przedmedycznej. To się może przydać w różnych sytuacjach, choćby w czasie wypoczynku w lesie czy nad wodą. Akcją początkowo kierowaliśmy do trochę starszych dzieci, ale w trakcie jej trwania zgłosiły się do nas lokalne przedszkola. Zakres zajęć oraz ich formę musieliśmy dostosować do wieku najmłodszych uczestników. Zadanie było nietatwe, bo chcieliśmy przekazać młodszymi dziećmi jak najwięcej wiedzy, ale jednocześnie nie mogliśmy ich zrazić zbyt trudnymi ćwiczeniami.

Tak więc zajęcia dla najmłodszych odbywały się w formie zabawy i skupity się w dużej mierze na podstawach – m.in. wzywaniu pomocy oraz rozmowie z dyspozytorem pogotowia.

Ale nawet maluchy miały okazję ćwiczyć uciskanie klatki piersiowej z użyciem fantomu. Z tym, że „normalny”, duży fantom zastąpiły w tym przypadku dwa mniejsze.

Miłe zaskoczenie organizatorom akcji – jak wspomina Magdalena Piskorska – przyniosła wizyta w Przedzszkolu nr 3 w Koszalinie. Okazało się, że już kiedyś odwiedził je ratownik medyczny, który zaprezentował

dzieciom podstawy ratownictwa. Maluchy dużo zapamiętały z tamtego spotkania i jak się okazało, miały już dużą wiedzę na omawiany ponownie temat. Bardzo chętnie zgłaszały się do ćwiczeń i z zapętem w nich uczestniczyły. Akademia pozwoliła im utrwalić wiedzę i nabrać wprawy, co na pewno w przyszłości jeszcze zapoczątkuje.

Szkolenia prowadził Michał Pelc, ratownik medyczny z 10-letnim doświadczeniem, na co dzień pracujący w koszalińskim pogotowiu ratunkowym i jednocześnie prowadzący własną firmę MiMed – Usługi Ratownictwa Medycznego. Uczył on między innymi tego, jak ułożyć osobę poszkodowaną w bezpiecznej pozycji, jak uciskać jej klatkę piersiową dla podtrzymania krążenia krwi, uczył reanimacji, opatrywania ran i szeregu innych umiejętności, które mogą się przydać w jakichś dramatycznych okolicznościach. Dzieci dowiedziały się również, jak zadbać o własne bezpieczeństwo w trakcie udzielania pomocy osobie poszkodowanej.

Pan Michał mówi: - Zajmuję się szkoleniami już 10 lat, pracując między innymi ze strażakami i policjantami. Dużo zajęć ja i moi instruktorzy prowadzimy w szkołach i przedszkolach. Mam głębokie przekonanie, że im młodsze dzieci poznają zasady udzielania pierwszej pomocy, tym szkolenie jest efektywniejsze. Są one bardzo zainteresowane, nie odczuwają pewnych barier, które blokują dorosłych. „Nie podejść, nie będę nic robił, bo jeszcze zrobię tej osobie krzywdę” – tak często myślą dorośli. Tymczasem dzieci reagują bardziej instynktownie, nie boją się osoby poszkodowanej, natychmiast starają się jej pomóc. Dlatego warto zacząć taką edukację nawet w wieku przedszkolnym.

Michał Pelc zdecydowanie podkreśla: - Najważniejsze, co można zrobić w ramach udzielania pierwszej pomocy, to uciskać klatkę piersiową poszkodowanego do czasu, aż pojawi się pomoc medyczna. To jest kluczo-



we i tego staramy się uczyć w pierwszej kolejności. Uczestnicy szkolenia wy-

chodzili z niego z mini pakietem pierwszej pomocy (otrzymywały je również

szkoły – łącznie 360 sztuk). Każdy składał się z kieszonkowej instrukcji pierwszej

pomocy (przygotowanej we współpracy z Michałem Pelcem) oraz wygodnego breloka zawierającego jednorazową maseczkę używaną przy resuscytacji i parę jednorazowych rękawiczek. - Brelok to swoiste uzupełnienie szkolenia – wyjaśnia Magdalena Piskorska. - W sytuacji gdyby trzeba było udzielić komuś pomocy, rękawiczki i maseczka są pod ręką. Gwarantują bezpieczeństwo samego ratującego, chroniąc go na przykład przed kontaktem z krwią poszkodowanego. Poza dziećmi, nasze pakiety otrzymały odwiedzone szkoły. Chcieliśmy, by nauczyciele również byli w nie wyposażeni.

Dlaczego deweloper budujący w Mielnie apartamenty wakacyjne a w Koszalinie domy jednorodzinne podejmuje takie inicjatywy jak Akademia Pierwszej Pomocy? Firmus Group od dawna i konsekwentnie realizuje politykę odpowiedzialnego społecznie biznesu. Jest sponsorem wydarzeń kulturalnych, sportowych i charytatywnych. Aneta Leśna, prokurent Firmus Group, podkreśla: - Jesteśmy częścią lokalnego środowiska, inwestujemy z długą perspektywą czasu, dlatego chcemy przyczynić się do pozytywnych zmian w różnych dziedzinach. Zawsze chętnie pomagamy w tych wartościowych przedsięwzięciach, które dotyczą dzieci i młodzieży. I jak widać, niektóre sami inicjujemy.

Magdalena Piskorska kwituje: - Zdajemy sobie sprawę z faktu, że pojedyncze zajęcia nie uczynią z dzieci ratowników, ale coroczne, cykliczne szkolenia mogą znacząco pomóc dzieciom nabrać pewności siebie i w sytuacji zagrożenia uratować komuś życie. Być może nasza akcja Akademia Pierwszej Pomocy zainspiruje same placówki oświatowe do wprowadzenia takich zajęć w szkołach na stałe. Może również inne firmy pójdą naszym śladem i również będą wspomagać szkoły w propagowaniu zasad pomocy przedmedycznej.

Dune Restaurant Cafe Lounge

- miły smak zaufania

Restauracja Dune Restaurant Cafe Lounge rozpoczęła działalność trzy lata temu. Szybko zyskała akceptację liczego grona gości, stając się mocnym punktem na gastronomicznej mapie Pomorza. Ulokowana jest w mieleńskim apartamentowcu Dune i - tak jak on - działa przez cały rok. O jej renomie świadczy choćby fakt, że aby zagwarantować sobie stolik w niektóre dni, trzeba go zarezerwować ze sporym wyprzedzeniem. Restauracja coraz częściej podejmuje się także organizacji wydarzeń specjalnych – rodzinnych, towarzyskich i biznesowych.



Restauracja dba jednakowo o wszystkich gości, i tych z apartamentów, i tych robiący rezerwacje indywidualne albo odwiedzających ją spontanicznie. Jednak dla szefa kuchni Sebastiana Zegera największym wyzwaniem jest zadowolić klientów zamawiających dania a la carte. Szef kuchni i właściciel restauracji Stein Christian Knutsen dzieli się przekonaniem, że aby lokal mógł się uważać za restaurację przez duże „R”, powinien skoncentrować się na szczególnym usatysfakcjonowaniu gości indywidualnych, bo to jest prawdziwie rynkowe kryterium klasy.

W pierwszych miesiącach działalności restauracji książka rezerwacji była właściwie abstrakcją. Z każdym jednak miesiącem liczba zapowiedzianych wizyt gości rosła. Obecnie rezerwacje to już stała praktyka. Aby mieć pewność stolika, dobrze jest go wcześniej zamówić. Dominik Kępa, menedżer Dune Restaurant Cafe Lounge, mówi: - Przyjmowanie rezerwacji pozwala

nam zorganizować pracę w taki sposób, by zagwarantować wszystkim gościom sprawną obsługę, a przede wszystkim pełny wybór potraw i napojów.

Restauracyjna kuchnia pracuje siedem dni w tygodniu, serwując dania a la carte od godziny 12 do 22. Wcześniej od godziny 8.30 można wstąpić na śniadanie. Bywa, że od tej reguły są wyjątki. Wśród nich zamówienia na organizację wydarzeń specjalnych. - Proponujemy przygotowanie przyjęć kameralnych, ale również takich do 60 osób – podkreśla Dominik Kępa. - Umawiamy wówczas zawężone menu, napoje i wina. Dzięki temu jesteśmy w stanie zapewnić bardzo szybkie serwowanie dań, aby nikt nie czekał na talerz ponad konieczne minimum.

Uzgodnienie menu czasami oznacza dalekie odejście od stałej karty dań restauracji. Szef kuchni przyjmuje rozmaite sugestie, wynikające z preferencji zamawiającego. - Jesteśmy otwarci i elastyczni – zapewnia Dominik Kępa. - Dlatego menu może być zgodne



z upodobaniami gości, trendach albo tradycjach a oparte na określonych kulinarnych ulubionych

A wszystko opierało się na jej oryginalnych upodobaniach.

- Cieszymy się, że goście coraz bardziej nam ufają – mówi Dominik Kępa. - Dlatego już tylko sporadycznie zdarzają się wcześniej umawiane degustacje dań, które będą serwowane na przyjęciach. Klienci wiedzą, że proponowane przez nas potrawy sprastają ich smakowym wymaganiom. Zdarzało się nam słyszeć opinie, że w Dune mamy minimalistyczne dania. Wiadomo, że nikt wybierając zaledwie drobną przystawkę, nie będzie syty, ale wybierając przystawkę, danie główne i deser na pewno na długo i pozytywnie zapamięta naszą kuchnię.

regionów świata. Dotyczy to zarówno kolacji dla 10, jak i 60 osób.

Menedżer Dune Restaurant Cafe Lounge na dowód przytacza przykład pary młodej, która zamówiła kolację składającą się z amuse bouche (to rodzaj mini przystawki, swoisty poczęstunek ze strony szefa kuchni będący do końca niespodzianką), przystawki, zupy, pierwszego dania głównego, drugiego dania głównego, pre-deseru na ożywczy reset kubeczków smakowych oraz deseru.

W Dune Restaurant Cafe Lounge warto pamiętać, aby zawsze dopytać personel o świeżą rybę dnia lub nowe pozycje w karcie, która w przeciwieństwie do konkurencji zmienia się przynajmniej o jedną pozycję w miesiącu, a wraz ze zmianą pory roku - zmienia się niemal całkowicie bazując na świeżych produktach sezonowych od sprawdzonych dostawców.



www.facebook.com/dunorestaurantcafelounge



www.instagram.com/dune_restaurant_cafe_lounge



www.pinterest.com/DuneMielno



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

dune beach club patio



Dune Beach Club
& Lounge
zamienia się dla Was
w Dune Beach Club
Patio

od 1 lipca
ZAPRASZAMY
do 3 września

Zagrają dla Was:

Dune Saturday Sessions:

Blake | Luke Erb
BØGUTA | Miqro | DJ Sandee

Dune Live Act:

Osada Jazz Trio | Solid Wood
Mariusz Kozłowski
Paweł i Jarosław
Barów

501 870 755



bcl@mielno-dune.pl



Pionierów 18, Mielno



Dune Beach Club Patio



[www.instagram.com/
dunebeachclub](https://www.instagram.com/dunebeachclub)



Pinterest Dune Mielno