

Nowe apartamenty
w nadmorskim
parku

4

Rośnie rynek
nieruchomości
luksusowych

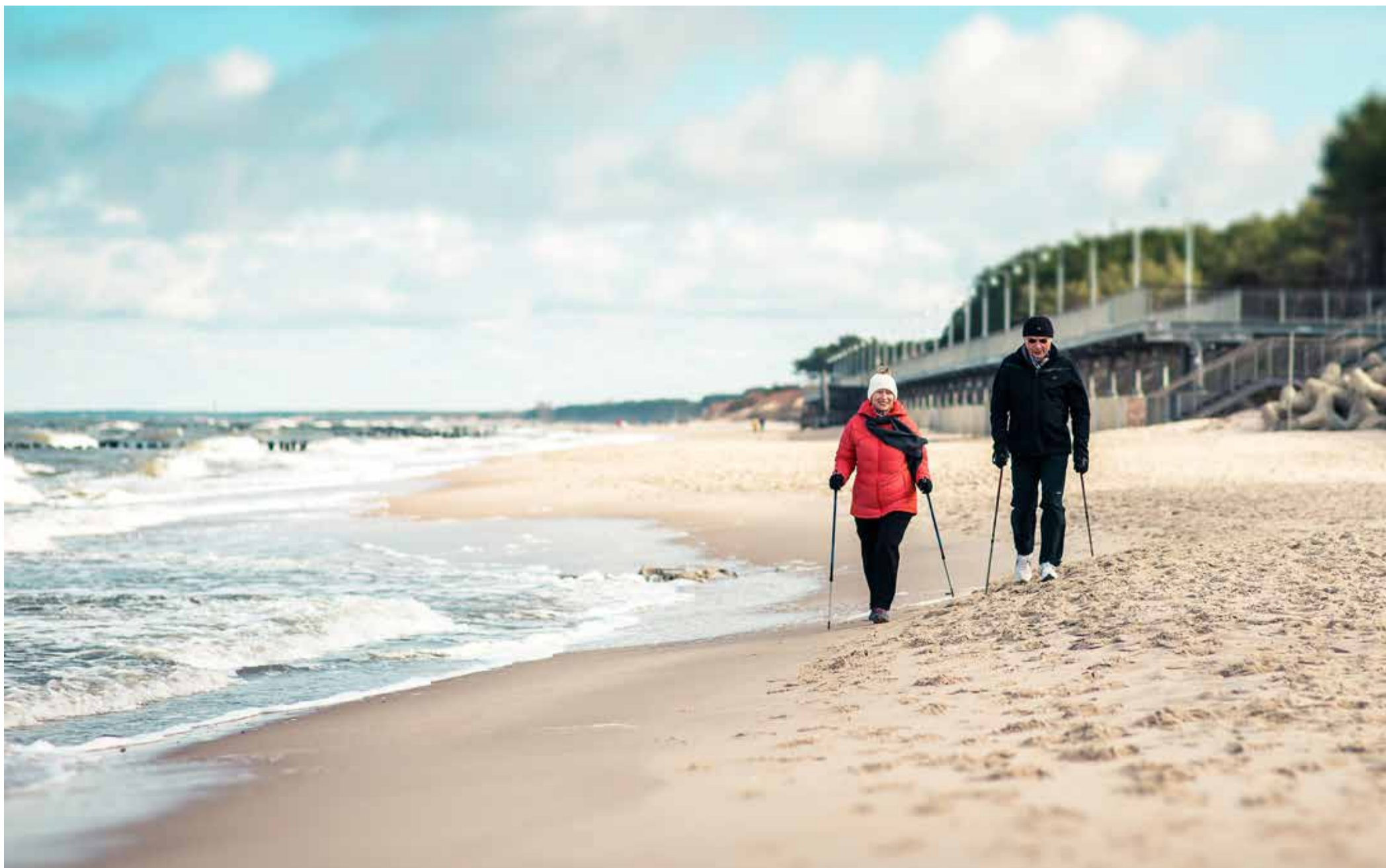
5

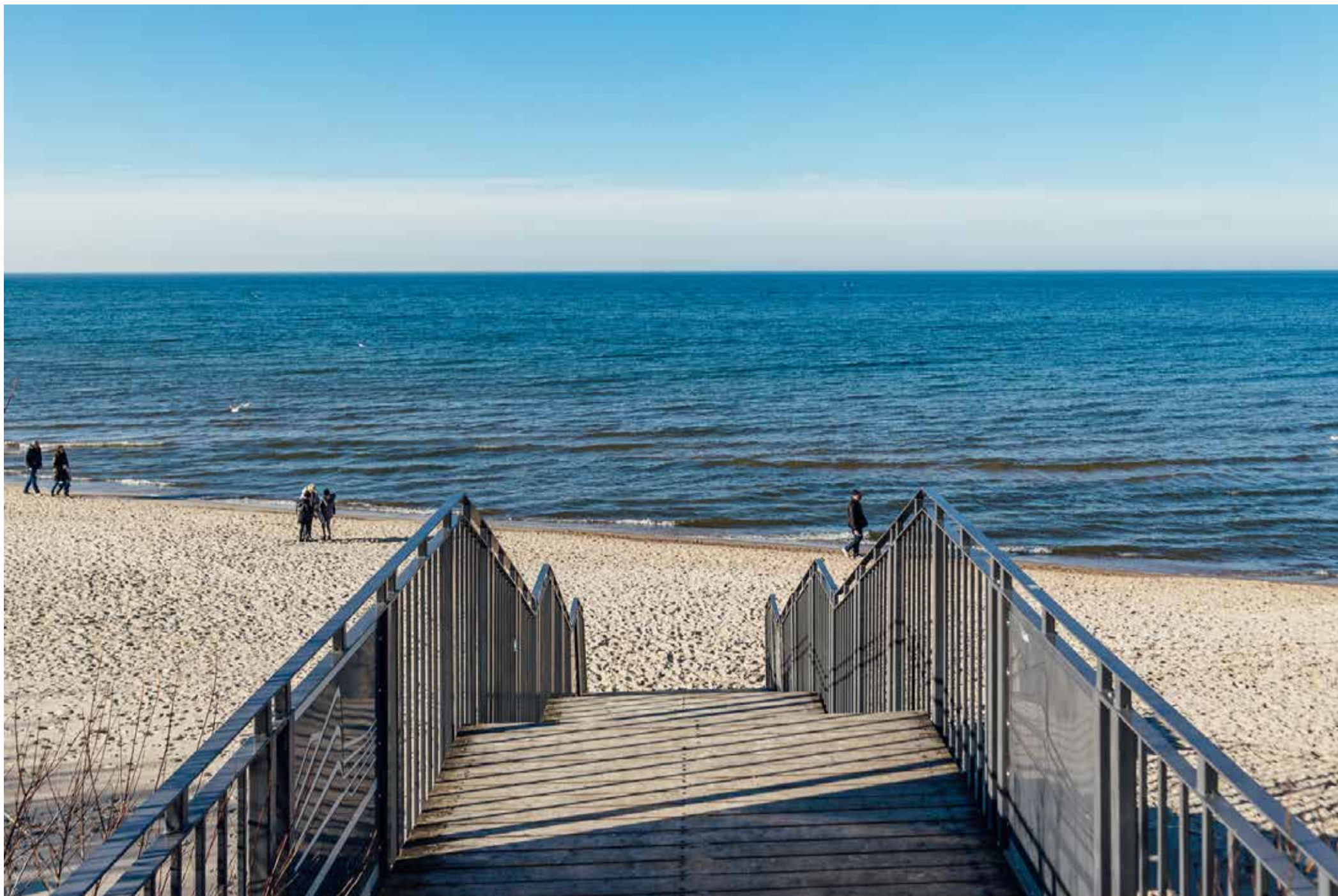
Dune Restaurant Cafe Lounge
proponuje rozgrzewające
zimowe menu

7

Po zdrowie nad Bałtyk? Najlepiej po sezonie!

Najlepsze efekty przynosi pobyt dwu-trzytygodniowy, ale nawet kilka dni spędzonych nad morzem przez kogoś kto mieszka na co dzień w dotkniętym smogiem regionie daje zauważalne korzyści. Jak przekonuje dr Leszek Kosiński, doświadczony lekarz, najczęściej zyskują ci, którzy odwiedzają wybrzeże po sezonie letnim.





Firmus News: - Zmiana klimatu leczy?

Dr Leszek Kosiński: - Wpływa korzystnie na zdrowie. Zauważono to dawno temu. Szczególnie duże zainteresowanie leczeniem klimatycznym pojawiło się w XIX wieku, na co mamy mnóstwo dowodów w literaturze pięknej. Państwo jeździli „do wód”. Było w tym dużo mody, ale w wielu przypadkach zmiana klimatu ratowała komuś życie.

- Jak to działa?

- Nie umiemy tych faktów do końca naukowo wyjaśnić, lecz zmiana klimatu potrafi pozytywnie wpływać na odporność. Chorujące dziecko na przykład powinno zmienić na kilka tygodni miejsce zamieszkania i wyjechać nad morze lub w góry. Zaleca się, aby okres nie był krótszy niż 2 tygodnie, gdyż tyle więcej trwa adaptacja do nowych warunków. Właściwe leczenie klimatyczne rozpoczyna się po tym okresie. Oczywiście przejściowa zmiana warunków klimatycznych pozytywnie wpływa również na dorosłych.

- Czy to znaczy, że wyjazd na parę dni nic nie zmienia?

- Ależ skąd. Zmienia, ale w mniejszym stopniu i na krócej. Można zbawienne

działanie klimatu porównać do sytuacji sportowca. Kiedy przygotowuje się on do ważnych zawodów, więcej trenuje, dostarczając swojemu organizmowi stymulacji do większego wysiłku. Podobnie zmiana klimatu, czyli inna wilgotność powietrza, ciśnienie, rodzaj opadów, a przede wszystkim temperatura oraz większa dawka ruchu niż zwykle zdają się dostarczać układowi odpornościowemu człowieka mobilizujących bodźców, które mimo iż krótkotrwałe, mogą pomóc na dłużej. Ktoś, kto przyjeżdża na przykład z objętego smogiem Krakowa tylko na tydzień, w pełni tego zjawiska nie doświadczy, ale zazna przynajmniej wentylacji płuc.

- Czyli warto choćby na parę dni wyrwać się ze smogowego środowiska?

- Mieszkamy w regionie, w którym nie ma praktycznie uciążliwego przemysłu. Cieszymy się najczystszym w Polsce powietrzem. Na co dzień, mieszkając tutaj, nie myślimy o tym błogostawieństwie. Ale od znajomych możemy usłyszeć relacje, że nawet krótki pobyt nad morzem pozwolił im „odetchnąć pełną piersią”. To jest ta wentylacja.

- Czy pora roku ma znaczenie?

- Jeśli intencją wyjazdu jest poprawa zdrowia, zdecydowanie rekomenduję czas powakacyjny. Chodzi o to, że nad morzem jest spokojniej, nie ma tłumów, spacerując po plaży często jesteśmy sami. W okresie jesiennym dodatkowo zwiększa się w powietrzu zawartość jodu, bo silne wiatry powodują powstanie zjawiska nazywanego aerozolem morskim.

- Późną jesienią i zimą Bałtyk przyciąga zwolenników kąpiei w zimnej

wodzie. Pan sam morsuje od ponad 12 lat.

- W tej chwili mam krótką przerwę związaną z pewnymi kłopotami zdrowotnym, ale na pewno jeszcze przed tegorocznym Międzynarodowym Złotem Morsów w Mielnie wrócę do praktykowania zimnych kąpiei, żeby w kulminacyjnym momencie złotu wykąpać się wspólnie z innymi. Pewnie znowu będzie nas z pięć tysięcy osób.

- Jakie odczucia daje taka kąpiel?

- Mogę powiedzieć o tym na swoim przykładzie. Jeśli wykąpię się w południe, do wieczora mam taki „power” jakbym był na jakimś dopalaczu. Człowiek jest bardziej aktywny, wydaje się, że jest sprawniejszy i szybciej się porusza. Nie bez znaczenia jest fakt, że morsuje się w grupie, a więc dochodzą pozytywne emocje wspólnego działania, rytuały, silne pozytywne emocje.

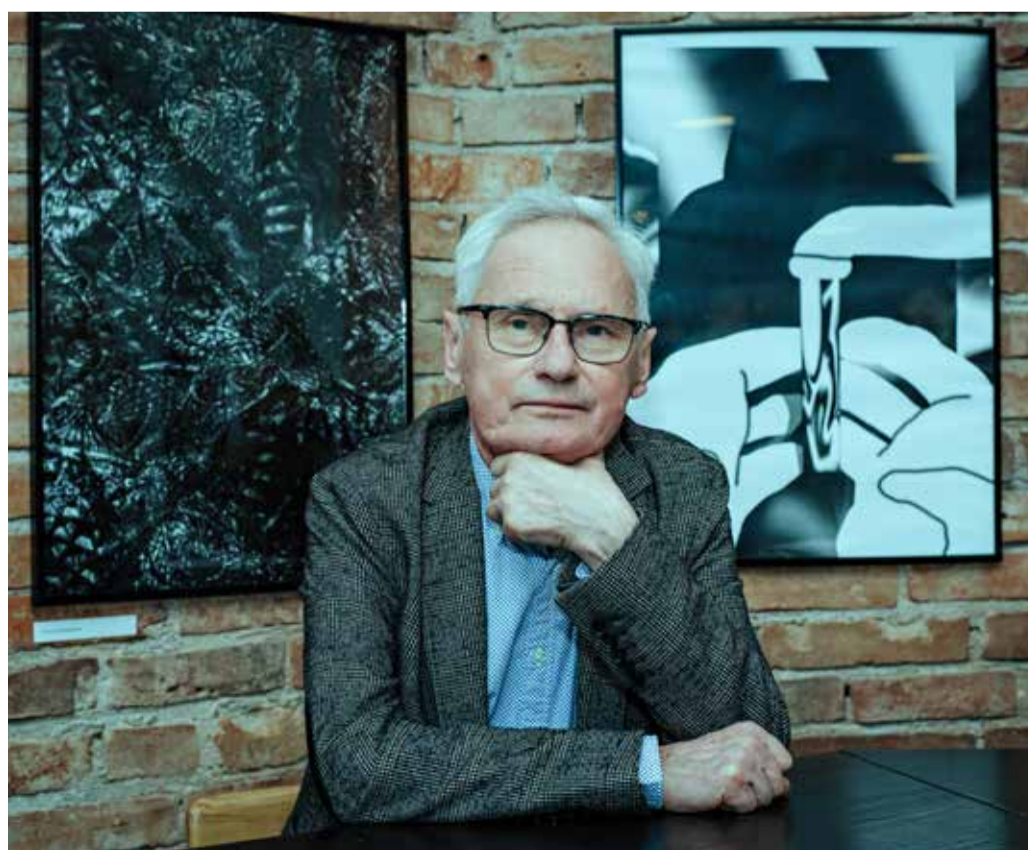
- Są jakieś naukowe dowody na pozytywny

wpływ zimnych kąpiei na organizm człowieka?

- Nie znam wielu, ale mogę tutaj wspomnieć o znanych mi badaniach na Akademii Wychowania Fizycznego w Krakowie, w których udowodniono pozytywny wpływ na erytrocyty. Erytrocyty, czyli czerwone krwinki, to elementy morfotyczne, którym krew zawdzięcza swój charakterystyczny, czerwony kolor. Ich funkcją jest transportowanie tlenu w układzie krwionośnym. Badania wykazały pozytywny wpływ regularnych zimnych kąpiei – mówiąc obrazowo – na elastyczność czerwonych krwinek. Dzięki temu wpływowi mogą one dotrzeć do nawet bardzo wąskich naczyń krwionośnych i zapewnić lepsze natlenienie tkanek. Elastyczność mierzy się osmotyczną opornością krwinki. I ta oporność się znacznie poprawiała u badanych morsów.

- Kąpiele regularne to jakie?

- Minimum raz w tygodniu. To, że ktoś raz pojedzie i zanurzy się w chłodnej wodzie, w sensie zdrowotnym nic mu nie da. Tu chodzi o regularność. Ona powoduje, jak wspomniałem, poprawę krążenia, dobrze wpływa na zmiany zwyrodnieniowe sta-



wów. Zauważmy, że średnia wieku morsów jest powyżej 40. roku życia. Nie bez przyczyny. Ludzie zauważają po prostu dobre skutki tej zabawy.

- Czy to jest hobby dla każdego? Czy istnieją jakieś przeciwwskazania zdrowotne?

- To hobby dla każdego zdrowego człowieka, dla którego nie ma jakichś istotnych przeciwwskazań takich jak choroby nowotworowe, gruźlica, wyniszczenia organizmu, choroby które zaburzają metabolizm. Choroby zwyrodnieniowe stawów, problemy z ciśnieniem i cukrzyca nie są wykluczeniem.

- Wielu ludzi morsowanie pociąga, a jednak nie umieją pokonać obawy.

- Bariera ma charakter mentalny. To ograniczenie nosimy w głowie. Jeśli chcemy zacząć morsować, warto stopniować to doświadczenie. Najpierw na

przykład wydłużać okres kąpieli i kąpać się jeszcze we wrześniu. Potem warto praktykować brodenie w lodowatej wodzie, najpierw minutę, potem dwie i więcej. Najpierw zanurzać stopy, później wejść po kolana.

- Dobrze. Wstęp mamy za sobą. Jesteśmy gotowi do pierwszego pełnego zanurzenia. Jak to zrobić?

- Na pewno nic na siłę. Lepiej nie kąpać się w pojedynkę. W razie jakiejś niepokojącej reakcji organizmu, ma nam kto pomóc. Poza tym towarzystwo jest mobilizujące. Przed wejściem do wody trzeba się rozgrzać, przez kilka minut pobiegać, robić wymachy ramion, przysiady. Jednak rozgrzewka nie powinna doprowadzić do pojawienia się potu. Potem wchodząc do wody, nie robimy tego raptownie, ale stopniowo aż do pełnego

zamoczenia ciała.

- Jak długo na początku można zostać w wodzie?

- Tutaj nie ma prostej zasady, ale nie za długo. Na początek wystarczy pół minuty, minuta. Trzeba obserwować swój organizm. Nic na siłę. Lepiej po chwili wejść do wody jeszcze raz. Z czasem akceptujemy coraz dłuższe zamoczenie. Najbardziej doświadczeni, morsujący regularnie, potrafią wytrzymać w zimnej wodzie kilka minut. Należy jednak pamiętać, że w wodzie się ruszamy! Cały czas. Chodzi o pobudzenie krążenia krwi.

- A co z małymi dziećmi?

- Kiedyś na złotych praktykowane były konkursy na najstarszego i najmłodszego morsa, albo kto dłużej wysiedzi w wodzie. Byłem jednym z przeciwników tych konkursów. Nie należy dzieci przymuszać, jeśli nie chcą wejść do wody,

a na pewno nie moczyć maluszków. To może przynieść efekt odwrotny do zamierzonego albo wywołać trwałe uraz psychiczny. Morsowanie powinno być wynikiem świadomej decyzji człowieka zdolnego o sobie decydować.

- Po co morsom czapki, rękawiczki i „skarpety”?

- Rękawiczki i buty są zrobione z neoprenu, czyli kauczuku syntetycznego, doskonale izolującego termicznie. Czapkę zakładają każdy jak chce... Przez głowę, dłonie i stopy tracimy najwięcej ciepła. Jeśli więc chcemy w wodzie trochę pobyc, warto te niedrogi akcesoria stosować. Buty mają jeszcze takie znaczenie, że gołymi zziębniętymi stopami możemy nie wy czuć ostrych kamyczków albo zmarzniętego ostrego piasku i możemy pokaleczyć stopy. Z kolei rękawice

pozwalają zachować ciepłe dłonie, co przydaje się szczególnie przy ubieraniu, bo zgrabiętymi palcami trudno zapina się guziki. A ubrać powinniśmy się szybko po wyjściu z wody.

- Pan nie tylko morsuje w mieleńskim Klubie „Eskimos”, ale również od lat zabezpiecza doroczne złoty od strony medycznej.

- Takie zabezpieczenie jest konieczne, bo przy kilkutyśięcnej grupie kąpiących się zawsze może zdarzyć się coś nieoczekiwane. Bezpieczeństwo jest najważniejsze, dlatego w momencie zbiorowej kąpieli od strony morza czuwa żywy płot płetwonurków w skafandrach termicznych, których zadaniem jest ostrzeżenie tych, którzy wychodzą zbyt daleko od plaży. Zresztą w pewnym momencie ogłaszamy

zakończenie kąpieli. Kto zostaje dłużej, robi to już wyłącznie na własną odpowiedzialność.

- Mieleński zlot morsów to swoisty szczyt „sezonu zimowego”. Ale również w innych okolicach niewakacyjnych w Mielnie ludzi jest coraz więcej.

- Ja obserwuję rozciąganie się sezonu i to jest bardzo dobry objaw. Dla niektórych ludzi, zwłaszcza w pewnym wieku, nie najlepszym pomysłem jest przychodzenie na plażę, kiedy jest upał. Najlepszym czasem na dodający zdrowia wypoczynek jest początek jesieni lub wiosna. Ale zima również ma swoje uroki, więc nic dziwnego, że Mielno jest licznie odwiedzane przez cały rok, co więcej część osób decyduje się zamieszkać tu na stałe.

Międzynarodowy Zlot Morsów w Mielnie

Międzynarodowy Zlot Morsów w Mielnie to największe takie wydarzenie w Polsce i Europie oraz jedno z największych na świecie, odbywające się corocznie, zawsze w drugi weekend lutego. W tym czasie do Mielna zjeżdżają się tysiące morsów z całej Polski i nie tylko. Wspólnie kąpią się w Bałtyku, tańczą, bawią się i integrują z innymi zimnolubnymi. I robią ogromny, pozytywny hałas w środku zimy.



Każdego roku liczba uczestników zlotu jest rekordowa, nieustannie wydłuża się również lista atrakcji towarzyszących. Zlot to nie tylko cztery dni mroźnych kąpieli, zakończone niedzielą paradą ulicami Mielna oraz wielką finałową kąpielą. Do dyspozycji uczestników jest między innymi Specjalna Morsowa Strefa Chillout, w której morsy przed, w trakcie i po kąpieli w Bałtyku mogą rozgrzewać się w baliach, saunach i basenach. Podczas żadnej innej morsowej imprezy nie można znaleźć takich atrakcji w bezpośrednim sąsiedztwie plaży i morza. Nie dziwi więc fakt, że całe wydarzenie jest bardzo medialne i ściąga do Mielna dziennikarzy z największych stacji telewizyjnych i radiowych w Polsce.

Nowe apartamenty w nadmorskim parku

Rezydencja Park Mielno swoją urodę zawdzięcza przede wszystkim lokalizacji i konsekwentnie utrzymanemu stylowi architektonicznemu. Powstała w sosnowym parku nadmorskim, ulokowanym między morzem a jeziorem Jamno. Tworzący kompleks łącznie 9 budynków idealnie komponuje się z otaczającą zielenią. To właśnie stare sosny świadomie zachowane i otoczone przez inwestora opieką najsilniej wpływają na klimat tego miejsca.



Kompleks powstawał etapami w ciągu ostatnich lat. Budynki choć projektowane były przez różne pracownie architektoniczne i wykonywane przez różne firmy, zachowują spójny charakter. Nawiązuje on do niegdyś pomorskiego i klimatu dawnego nadbałtyckiego letniska. Stąd drewniane elementy w elewacjach przypominające mur pruski, pastelowe kolory ścian zewnętrznych, lekko spadziste dachy.

W całym kompleksie zlokalizowanych jest

łącznie blisko 200 apartamentów. Mają one zróżnicowaną powierzchnię, choć dominuje bardzo praktyczne rozwiązanie z jedną sypialnią, kuchnią i łazienką.

Najmniejszy apartament to studio o powierzchni 28 m kw. To optymalna powierzchnia dla singla lub pary spędzającej nad Bałtykiem letnie wakacje czy też korzystającej z weekendowego wypoczynku nad morzem.

Z kolei największy apartament o powierzchni 130 m kw. z dwoma balkonami o powierzchni 8 i 10 m kw. do dyspozycji to komfor-

towe mieszkanie, w którym spędzać można nie tylko wakacje, ale i resztę roku. Apartament powstał z połączenia dwóch zaplanowanych wcześniej jako odrębne lokale. Urządzony według koncepcji właściciela i przez niego zaaranżowany.

Diana Butowska, odpowiedzialna z ramienia inwestora m.in. za sprzedaż apartamentów, komentuje: - Jedni nabywcy apartamentów w Rezydencji Park

Mielno kupują je z myślą o własnych potrzebach, chcąc mieć swój drugi dom nad morzem, inni traktują je jako bezpieczną inwestycję, która przynosi im zyski z wynajmu i jest jednocześnie swoistą lokatą na przyszłą emeryturę. Klienci wybierają apartamenty w Rezydencji Park także z uwagi na wysoką jakość wykończenia oraz przystępną cenę, w której mieści się wykończenie w standardzie pod klucz.

Zarówno właściciele jak i goście wynajmujący mogą liczyć na możliwość bezproblemowego zaparkowania samochodu na terenie kompleksu, który oferuje 197 miejsc postojowych naziemnych oraz w halach garażowych.

Rezydencja Park Mielno cieszy się opinią miejsca spokojnego i bezpiecznego, przez co staje się szczególnie atrakcyjna dla rodzin z dziećmi. Naj-

młodszy mają do dyspozycji dwa place zabaw, a dośroli tereny rekreacyjne. Z pobytu w Rezydencji zadowolone są również osoby poszukujące komfortowych warunków do pracy wymagającej skupienia.

Łączny koszt wybudowania Rezydencji Park Mielno zamknął się w kwocie 25 mln złotych. Absolutna większość apartamentów ma od dawna swoich właścicieli. Osoby zainteresowane zakupem mogą umówić się na indywidualną prezentację apartamentu pokazowego.



REZYDENCJA PARK

Umów się
na spotkanie
w apartamencie
pokazowym

tel. 94 342 22 22
www.rezydencjapark.pl

Rośnie rynek nieruchomości luksusowych

Po raz dziesiąty firma konsultingowa KPMG opublikowała raport zatytułowany „Rynek dóbr luksusowych w Polsce. Luksus przez pokolenia”. Opiera się on na danych finansowych z roku 2018 i badaniach ankietowych przeprowadzonych w grupie najzamożniejszych Polaków w październiku 2019 roku. Podstawowe wnioski: w Polsce systematycznie rośnie liczba osób korzystających z dóbr luksusowych (w tym inwestujących w nieruchomości o takim charakterze), a najchętniej po luksus sięgają najmłodszy dorośli Polacy.

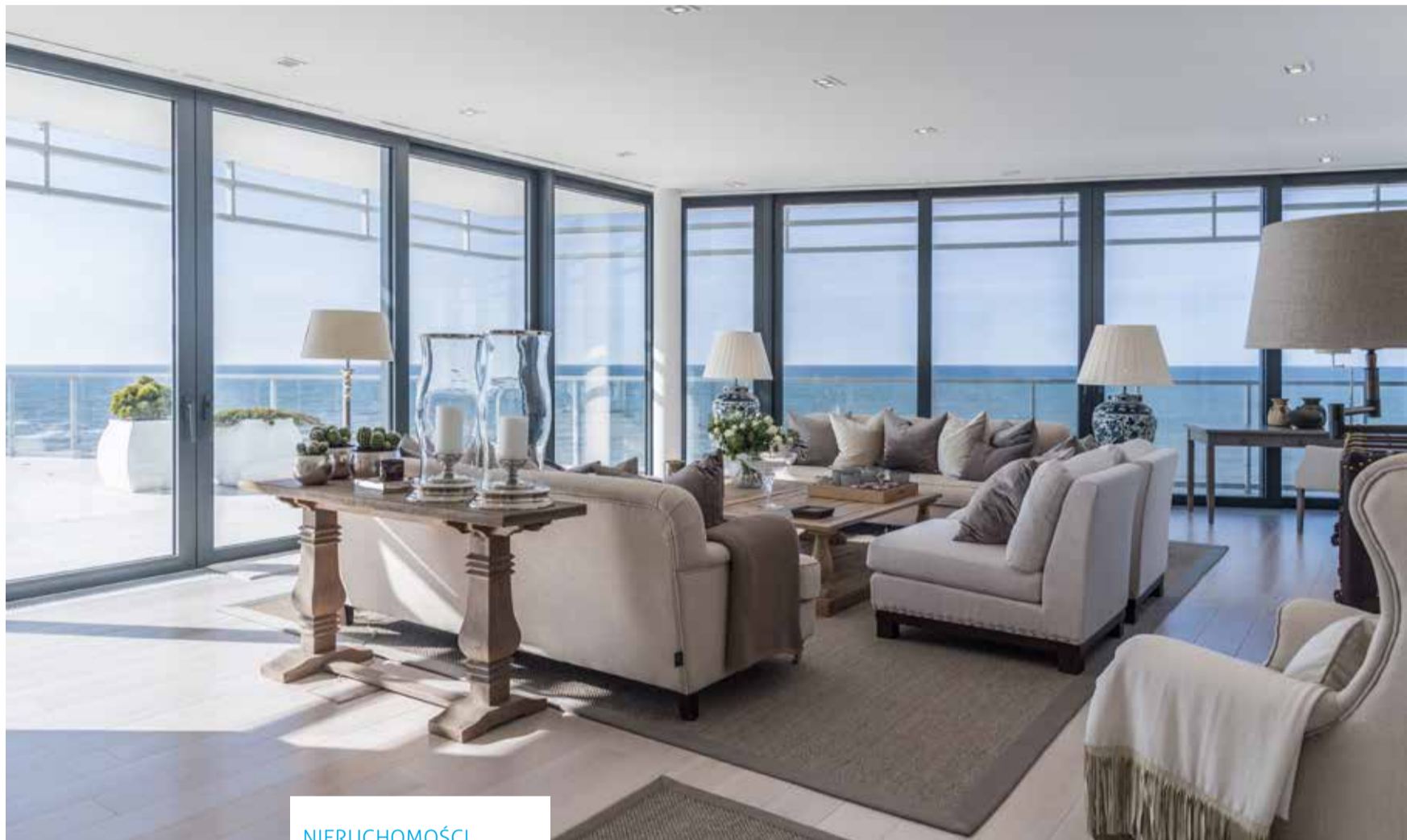
Raport KPMG odnosi się do 1,4 mln Polaków z trzech grup: osób dobrze zarabiających/zamożnych (miesięczny dochód powyżej 7,1 tys. zł brutto), osób bogatych (miesięczny dochód powyżej 20 tys. zł brutto) i osób bardzo bogatych (miesięczny dochód powyżej 50 tys. zł brutto).

Wraz z zamożnością polskiego społeczeństwa rośnie również rynek dóbr luksusowych. W ubiegłym roku osiągnął on wartość ponad 25 mld zł. Jego największym segmentem nadal pozostają samochody klasy premium i luksusowe, ale wysoki wzrost obserwowany jest również w kategorii usług hotelarskich i SPA oraz nieruchomości.

Rosnąca zamożność napędza rynek nieruchomości premium i luksusowych. Z jednej strony bogaci Polacy szukają możliwości lokowania kapitału, z drugiej - apartamenty i rezydencje stanowią wyraz osiągniętego wysokiego statusu społecznego i materialnego.

O zaliczeniu nieruchomości do klasy premium decyduje zazwyczaj cena za metr kwadratowy powierzchni. Przeciętnie takie apartamenty w Polsce, nawet w Warszawie, wciąż kosztują mniej niż na zachodzie Europy albo w Stanach Zjednoczonych. Jednak warszawskie ceny szybko doganiają ceny w miastach „starej” Unii. Średnia cena za 1 m² luksusowych apartamentów w Madrycie wynosi 7 000 euro, w Berlinie - 9 100 euro, w Paryżu - 15 100 euro, a w Londynie - 17 700 euro. W Warszawie średnia cena lokali premium w pierwszej połowie 2019 roku wyniosła w przeliczeniu ok. 6 534 euro (najdroższa transakcja: ok. 10 440 euro/m²).

Jednak w opinii Polaków nie tylko cena decyduje o tym, że dany apartament bądź rezydencja osiąga wyższy status. W badaniu KPMG na temat postrzegania luksusu ankietowani wskazali, że najistotniejszą cechą nieruchomości luksusowej jest lokalizacja w prestiżowej dzielnicy lub



NIERUCHOMOŚCI LUKSUSOWE - STAŁY WZROST

Już niemal półtora miliona Polaków zalicza się do grupy osób zamożnych.

Rynek dóbr luksusowych w Polsce osiągnął w 2019 r. wartość 25,2 mld zł.

Liczba bogatych Polaków w 2018 r. przekroczyła 234 tysiące, z czego bardzo bogatych było niemal 67 tysięcy. Najwięcej osób z pierwszej grupy mieszkało w woj. mazowieckim, śląskim i wielkopolskim, natomiast z drugiej - w mazowieckim, małopolskim i wielkopolskim.

Jednym z najszybciej rozwijających się typów dóbr luksusowych są usługi hotelarskie i SPA. Również rynek nieruchomości luksusowych rośnie szybciej niż cały rynek dóbr klasy lux.

Najmłodszy konsumenci dobra luksusowe kupują częściej niż osoby w wieku 51+.

Polacy luksus postrzegają przede wszystkim przez pryzmat prestiżu marki; zwracają także uwagę na jakość i wygląd produktu.

nie wydm i nadbałtyckiej roślinności. Trudno znaleźć drugą tak doskonale ulokowaną inwestycję nad Bałtykiem, nie tylko polskim.

Jak wynika z raportu KPMG, co potwierdzają inne źródła danych, rynek nieruchomości luksusowych rozwijał się w ciągu ostatnich lat dynamicznie i rozwija się nadal, a jego wartość zbliża się w Polsce do 4 mld zł.

Cezary Kulesza, kierownik ds. sprzedaży i marketingu Firmus Group, podkreśla, że nieruchomości z segmentu premium zawsze były i będą świetną inwestycją oraz znakomitą lokatą kapitału z kilku względów. Kluczowa w tym przypadku jest lokalizacja, która gwarantuje iż nieruchomość będzie odporna na sytuacje na rynku i wahania - a co za tym idzie będzie osiągać stały wzrost wartości.

Apartamenty klasy premium przy dobrym zarządzaniu gwarantują dodatkowo stabilny dochód z najmu. Aktualny poziom oprocentowania lokat jest niższy niż poziom inflacji. Nawet najkorzystniej oprocentowana lokata nie gwarantuje zwro-

tu z kapitału na poziomie równym dochodowi z wynajmu. Warto pamiętać, że w przypadku apartamentów premium zlokalizowanych w kurortach wakacyjnych właściciele mają możliwość korzystania z apartamentów według własnych potrzeb.

Andrzej Marczak, partner w firmie KPMG, ocenia całkowitą wartość rynku dóbr luksusowych w 2019 r. na ponad 25,2 mld zł, co oznacza wzrost o 5,4 procenta, licząc rok do roku. Zwraca również uwagę na fakt, że spodziewane spowolnienie gospodarcze może mieć wpływ na przejściowe niewielkie zwolnienie tempa wzrostu popytu, jednak dzięki rosnącej zamożności i zmianom stylu życia Polaków rynek dóbr luksusowych będzie rosnąć nieprzerwanie, by w 2024 roku osiągnąć wartość powyżej 38 mld zł, co stanowiłoby wzrost o 51 proc. względem 2019 roku.

Co zrozumiałe, kluczowe znaczenie dla rynku dóbr luksusowych mają liczebność i dochody osób bogatych oraz bardzo bogatych. Według raportu Global Wealth Databook

2019 opracowanego przez bank Credit Suisse, w Polsce mieszka już prawie 116 tysięcy osób należących do kategorii HNWI (ang. high net worth individuals), czyli osób których majątek netto wynosi co najmniej 1 mln dolarów. W rankingu Polska wyprzedziła już Finlandię i Grecję, wciąż jednak pozostaje daleko w tyle za wieloma krajami zachodniej Europy. Niezmiennie przoduje tu Wielka Brytania, gdzie mieszka blisko 2,5 mln HNWI, oraz Niemcy i Francja z liczbą ponad 2 mln osób, których majątek netto przekracza 1 mln dolarów.

Badanie pokazało, jak zróżnicowane jest podejście Polaków do luksusowych dóbr i usług. Blisko 1/3 osób bogatych o dochodach miesięcznych przekraczających 20 tys. zł brutto stwierdziło, że przeznaczają na zakupy dóbr luksusowych ponad 30 procent swoich rocznych dochodów netto. Osoby młode częściej z kolei wskazywały, że w najbliższym czasie zamierzają zwiększyć swoje wydatki na tego rodzaju dobra.

Warsztaty Fotografii Smartfonowej

„Najlepszy aparat fotograficzny, to ten który masz akurat przy sobie.” W myśl tego przesłania Firmus zorganizował otwarte szkolenie dla fotoamatorów, które poprowadził Mariusz Stachowiak, ekspert w tej dziedzinie.



Mariusz Stachowiak jest fotografikiem, podróżnikiem, popularyzatorem nowoczesnej fotografii. O jego mistrzostwie w fotografowaniu świadczy fakt, że prestiżowe pismo „National Geographic” zaprosiło go do grona jurorów w Wielkim Konkursie Fotograficznym 2018.

Warsztaty, które poprowadził w Mielnie, odbyły się 7 grudnia ubiegłego roku. -

Każdy z nas jest fotografem, codziennie nosząc przy sobie smartfon, którym w prosty sposób i szybko uwiecznia się to, co zachwyca lub wzbudza inne emocje. Nie każdy jednak wykorzystuje wszystkie możliwości, jakie drzemią w jego urządzeniu – podkreśla Mariusz Stachowiak.

Uczestnicy warsztatów zapisywali się na nie za pośrednictwem serwisu społecznościowego Face-

book. Po części teoretycznej przeprowadzonej przez Mariusza Stachowiaka w sali konferencyjnej Dune Resort, przyszedł czas na część praktyczną. Wszyscy wyruszyli wtedy na teren najnowszej ukończonej inwestycji Firmus Group, czyli Rezydencję Park Mielno przy ulicy Orła Białego 1.

Zadaniem każdego uczestnika było wykonanie jak najlepszego zdjęcia sa-

mej inwestycji lub terenu wokół Rezydencji.

Zwycięzcą konkursu został Dawid Stanny z Gdańska, który w nagrodę otrzymał voucher na dwudniowy pobyt w Dune Resort ufundowany przez jednego ze współorganizatorów – firmę Dune Beach Resort. Wyróżnienie (voucher do Dune Restaurants) otrzymała za swą pracę Karolina Margol z Koszalina.



Dune Restaurant Cafe Lounge proponuje rozgrzewające zimowe menu

Choć za oknem pogoda wiosenna, kalendarz i zimowa karta dań Dune Restaurant Cafe Lounge mówią co innego. Królują w niej potrawy rozgrzewające i energetyczne, jak zawsze oparte na świeżych produktach, pochodzących w większości od lokalnych dostawców.



Jak podkreśla szef kuchni w Dune Resort Marcin Pomorski, restauracja pilnie obserwuje opinie gości i stara się do ich oczekiwań dostosowywać proponowane dla poszczególnych pór roku menu: - To już nasza tradycja, że wraz z nadejściem kolejnej pory roku modyfikujemy kartę dań. W bieżącej wykorzystujemy dużo warzyw, które dostępne są o tej porze roku. Tak więc mamy więcej dodatków skrobiowych, potraw z czerwonego mięsa i cięższych sosów. Odpoczywamy na pewien czas od sałat, serwując więcej dań sycących, bardziej energetycznych, pasujących do chłodnej pogody.

Goście odwiedzający w tym okresie Dune Restaurant Cafe Lounge mogą liczyć na ciepłe startery – jak np. smażony śledź z prażoną cebulą i kwaśną śmietaną, dania główne z czerwonymi mięsami (policzek wołowy, comber jagnięcy lub kaczkę), sosy grzybowe, sosy mięsne typu fond. Jako dodatki serwowane są obecnie głównie ziemniaki, kalafior, marchew, burak, kasza. Zupy



(kremy) przygotowywane są w większości z warzyw korzennych (pietruska, burak, cebula, marchew). Nawet desery są ciepłe. Królują wśród nich doskocza szarlotka. Dużym wzięciem cieszy się również czekoladowe brownie.

Oczywiście w karcie Dune Restaurant Cafe Lounge wciąż są obecne „klasyki”, jak burger, spaghetti Aglio e olio, zupa rybna. Pojawiła się poza tym niezwykle smaczna zimowa sałatka z pieczonym burakiem i serem ricotta.

Dla gości, którzy dobrze znają kulinarne propozycje Dune, atrakcją mogą być zestawy „Szef kuchni poleca”, na które składa się zawsze zupa dnia, danie główne (mięso lub ryba) i deser. Dostępne są one codzien-

nie w limitowanej liczbie porcji. Warto zdać się na szefa kuchni, który do ostatniej chwili nie zdradza, co zaserwuje danego dnia, ale nigdy nie zawodzi. O wyborze dań – jak informuje Marcin Pomorski – decyduje

to, jaki szczególnie atrakcyjny świeży produkt uda się zdobyć określonego dnia. – „Szef kuchni poleca” to do ostatniej chwili niespodzianka, ale zawsze z gwarancją pierwszorzędnego smaku i satysfakcji klienta – podkreśla szef kuchni.

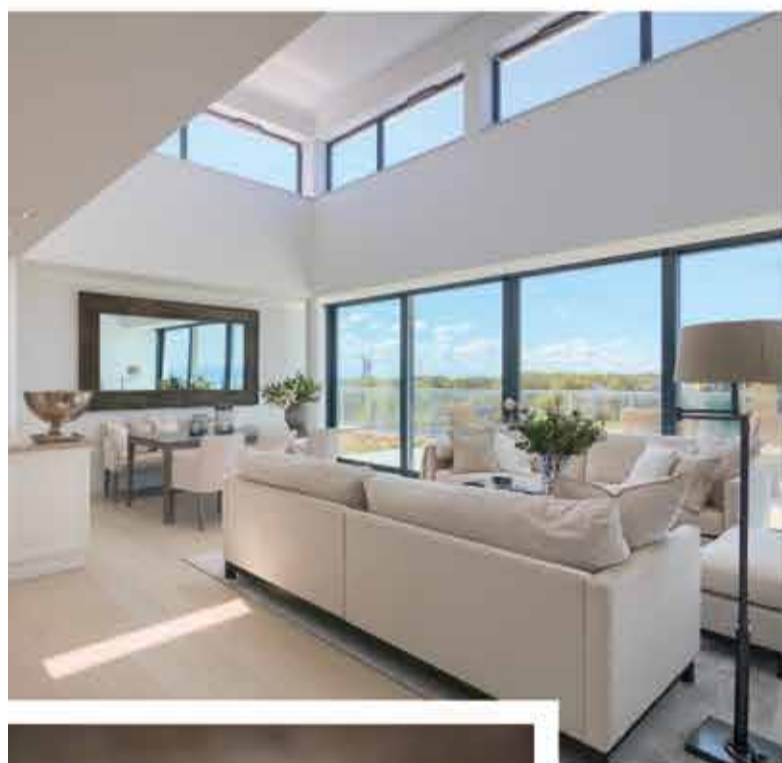
Restauracja zaprasza na dania z karty każdego dnia od południa do godziny 22.00. W godzinach 8.00-10.30 serwuje śniadania.

Oczywiście cały czas w Dune Restaurant Cafe Lounge czekają herbaty z owocami sezonowymi, grzane wino, gorąca czekolada – idealne po zimowym spacerze lub morsowaniu.



DUNE Restaurant Cafe Lounge
Rezerwacje 501 870 858

GOTOWE APARTAMENTY NA SPRZEDAŻ



Cezary Kulesza
tel. 508 002 800



Diana Butowska
tel. 513 122 686



Jacek Panieczko
tel. 508 383 974

**Punkt Sprzedaży
Apartamentów**

Lobby Dune B

**Zapytaj o warunki zakupu i zacznij
zarabiać na wynajmie już dziś.**

Mielno, ul. Pionierów 20

www.duneresort.pl