



FIRMUS

REAL ESTATE INVESTMENT & DEVELOPMENT

news

www.firmusgroup.pl

Wzrasta rentowność apartamentów
na wynajem

2

Nowości w Dune
Restaurant Cafe Lounge

4



Prezes Zarządu
Stein Christian Knutsen

Klienci mają do nas zaufanie

PODSUMOWANIE ROKU 2015

Rozmowa z panem Steinem
Christianem Knutsenem, prezesem
zarządu Firmus Group

- Największa dotychczas liczba sprzedanych w roku apartamentów i pobity rekord wartości metra kwadratowego apartamentu wakacyjnego nad polskim morzem – tym Firmus Group zakończył miniony rok. Dzięki czemu stało się to możliwe?

- Osiągnięcie sukcesu w postaci sprzedanych 114 apartamentów umożliwiło nam niemal jednoczesne zakończenie budowy Rezydencji Park i rozpoczęcie dwóch kolejnych inwestycji, czyli Rezydencji Park Rodzinnej i Dune B. Rynek zareagował na tę ofertę fenomenalnie. W drugiej części Dune Resort, której budowa na dobre ruszyła przecież dopiero po wakacjach, sprzedaliśmy 90 spośród 151 zaoferowanych lokali. To ponad 60 procent wszystkich! W bieżącym roku, przed długim weekendem majowym, oddamy do użytku Rezydencję Park Rodziną, będziemy kontynuować budowę Dune B i roz-

poczniemy realizację Dune C. W maju przyszłego roku cały kompleks Dune Resort, z wszystkimi jego atrakcjami, będzie gotowy.

- Skąd tak duże zainteresowanie inwestycją?

- Klienci mają do nas zaufanie, bo wiedzą, że nasze obietnice znajdują pokrycie w rzeczywistości. Oferujemy coś, czego nie znajdą oni w żadnej innej części polskiego wybrzeża. Jest to efekt oparty na połączeniu prestiżowej lokalizacji, najwyższej klasy architektury, jakości wykonania i załozonego efektu końcowego, który na pewno działa na wyobraźnię. Procentuje w ten sposób nasza ciężka praca na etapie przygotowywania inwestycji i w czasie realizacji, konsekwencja i bezkompromisowość w staraniach o najwyższą jakość.

Ciąg dalszy
na stronach

2-3

Wzrasta rentowność apartamentów na wynajem

Drugi pełny rok funkcjonowania apartamentowca Dune pokazał, że apartament na wynajem przynosi dochód co najmniej dwukrotnie wyższy niż z lokaty bankowej. Dlatego wśród nabywców apartamentów w budowanej właśnie Dune B jest grupa osób, które wcześniej kupiły już lokale na wynajem w Dune A.



Wizualizacja DUNE B

Firmus ma na koncie kilka ukończonych w Mielnie inwestycji apartamentowych i prowadzi kolejne. Sztandarową jest trzyczęściowa Dune Resort. Pierwsza część, nazywana Dune A, działa od ponad dwóch lat. Wszystkie 114 tworzących ją i wystawionych na sprzedaż apartamentów ma już swoich właścicieli. Podobnie jak ponad 60 procent spośród 151 zaplanowanych w ramach budowanej właśnie Dune B.

Największe zainteresowanie osób kupujących apartamenty na wynajem budzą te stosunkowo nieduże, typu studio (jednopokojowe) oraz dwupokojowe. W ofercie Dune B nadal można takie znaleźć. Skąd tak duże ich powodzenie? Wyjaśnia to Marcin Kokot z firmy City Apartments, która jako jedna z dwóch obsługuje na zlecenie właścicieli lokale w Dune A: - Mamy pod opieką apartamenty, które z roku na rok uzyskały wzrost przychodów nawet o 50 procent! Złożyła się na to zarówno większa liczba dni, kiedy były zajęte, jak i podniesienie w 2015 roku stawek wynajmu o średnio 8 procent (mogliśmy to zrobić, bo Dune to już rozpoznawalna marka). Wpływ na wzrost zainteresowania wynajmem apartamentów typu studio miał również fakt, że w 2015 roku potożyliśmy duży nacisk na zbudowanie oferty atrakcyjnej dla ludzi odwiedzających Mielno i Koszalin w celach biznesowych. Są to osoby przyjeżdżające głównie poza sezonem. Traktując wynajem apartamentu jako

alternatywę dla typowego pokoju hotelowego. Nasza firma od 10 lat dysponuje pulą apartamentów przeznaczonych dla tej kategorii klientów. W roku 2015 zdecydowaliśmy o dołączeniu do niej apartamentów Dune. Dzięki temu odnotowaliśmy wyraźny wzrost pobytów jedno- i dwudniowych. To przełożyło się znakomicie na wyniki finansowe.

W roku 2015 w stosunku do 2014 średnia stopa zwrotu z zaangażowanego kapitału (dla wszystkich rodzajów apartamentów w DUNE - tj. studio, dwupokojowe i trzypokojowe) wzrosła o 1 punkt procentowy. Tak więc ktoś, kto w roku 2014 odnotował rentowność swej apartamentowej inwestycji na poziomie 7 procent w stosunku rocznym, w roku ubiegłym mógł się cieszyć zwrotem ośmioprocentowym wobec zaangażowanej kwoty.

To bardzo dużo, jeśli wziąć pod wagę fakt, że na rynku dostępne są kredyty hipoteczne z oprocentowaniem poniżej 4 procent rocznie. Artur Tomaszewski, doradca kredytowy, wyjaśnia: - Już przy zainwestowaniu 15 procent własnych środków i sfinansowaniu pozostałej wartości nieruchomości kredytem hipotecznym oprocentowanym na najniższym od 1989 roku poziomie, wynoszącym obecnie około 3,7 procent, zakup apartamentu nad morzem staje się jedną z najbardziej opłacalnych inwestycji, bardzo konkurencyjną wobec na przykład lokat bankowych. Jeśli uwzględnimy dodatkowo korzyści wynikające ze

zwrotu podatku od towarów i usług VAT, w wysokości 8 procent ceny lokalu mieszkalnego i 23 procent w przypadku miejsca postojowego oraz stały stabilny wzrost wartości nieruchomości w Polsce, to okres zwrotu z takiej inwestycji staje się jeszcze krótszy.

Kierując się tym sposobem myślenia, można rzecz oczywiście w mniej więcej 10 lat spłacić kredyt zaciągnięty na zakup apartamentu, mając w konsekwencji na własność nieruchomość w atrakcyjnej miejscowości wypoczynkowej. I dalej ją wynajmować, zamieszkać w niej (np. na emeryturze) albo wystawić na sprzedaż, inkasując jednorazowo większą sumę.

W roku 2015 w DUNE wzrosła liczba dni, w których lokale „pracowały” na rzecz swoich właścicieli. Dwupokojowe były przy tym wynajmowane najchętniej. Średnia liczba dni zajętych obecnością gości wyniosła w ich przypadku blisko 180, a jeden z nich gościł wynajmujących przez 220 dni w roku.

Jednak najwyższą rentowność - po skonfrontowaniu wygenerowanych przychodów z zaangażowaną w zakup kwotą - przynosiły apartamenty najmniejsze, typu studio. I co ciekawe, najlepszymi wynikami może pochwycić się taki, który nie ma nawet widoku na morze, ale ma za to taras z małym ogródkiem. - To dowód na to, że właściwe przygotowanie i umeblowanie apartamentu oraz usługi dodatkowe na odpowiednim poziomie, choćby jakoś

serwowanego przez restaurację śniadania czy możliwość skorzystania w każdej chwili z sali fitness, są doceniane i premiowane przez gości wysokimi notami w serwisach rezerwacyjnych - objaśnia Marcin Kokot z City Apartments. - Oczywiście nie bez znaczenia są również nasze starania jako profesjonalnego operatora najmu. Na przykład to, że ofertę promujemy w wielu wyspecjalizowanych serwisach, docierając z informacją do potencjalnych klientów wieloma kanałami. Mamy już w tym długie doświadczenie, które procentuje. Dlatego latem mieliśmy praktycznie stu-procentowe obłożenie. Nie licząc klientów biznesowych, przyjezdni goszczą w DUNE stale - począwszy od świąt wielkanocnych do końca września, co świadczy o tym, że sezon się wydłuża. Korzyść odnosi się więc również Mielno, bo apartamenty na sprzedaż kupowane z myślą o wynajmie przyciągają atrakcyjną grupę zamożnych gości.

Po zakończeniu budowy całego kompleksu Dune Resort powstaną miejsca zdolne jednorazowo podejmować ponad 1000 osób, na które - poza zewnętrznymi i wewnętrznymi basenami, restauracjami, cocktail barem, gabinetami odnowy biologicznej i kosmetyczki - w okresie letnim czeka profesjonalny klub plażowy.

Informacje o warunkach zakupu apartamentu na wynajem znajdują Państwo u pracowników Działu Sprzedaży Firmus Group: tel. 94 342 22 22.

Klienci m zaufanie

Rozmowa z panem Steinem Christianem Kni



Ciąg dalszy ze strony 1

- Wielu nabywców apartamentów kupuje je w podwójnym celu - aby mieć własny kąpiel nad morzem, ale również, żeby zarabiać na wynajmie. Czy apartament nad morzem to dobra inwestycja?

- Oczywiście! To fakt dokładnie sprawdzony i poparty twardymi danymi. Spójrzmy na liczby. Jeśli osiągnęliśmy w roku od 7 do nawet 12 procent zwrotu z zainwestowanego kapitału, a w banku możemy uzyskać kredyt oprocentowany na 2,5-3,5 procent, to korzyść jest ewidentna. Dlatego mamy klientów, którzy kiedyś nabyli jeden apartament, a teraz kupują następne, uczestnicząc w każdym kolejnym naszym projekcie. Po prostu dostrzegli w tym dobry interes. Warto pamiętać, że poza lokalizacjami w stolicach państw, metropoliach i centrach finansowych, apartamenty znajdujące się nad morzem są zawsze najdroższymi nieruchomościami mieszkalnymi w sprzedaży. Dlatego można mieć pewność, że wraz z upływem czasu apartamenty w Mielnie będą nabierać wartości i korzystną opcją stanie się kiedyś ich odsprzedaż.

- Kim są nabywcy apartamentów w Dune?

- Najczęściej pochodzą oni z dużych polskich miast. Są to głównie właściciele, menedżerowie lub dyrektorzy prywatnych firm. Jednak wśród klientów coraz częściej spotykamy obywateli z zagranicy, mimo że nie prowadziliśmy żadnego marketingu za granicą! Mogę tu wymienić osobę z kręgu Eu-



ropean Royalty czy reżysera z Hollywood. Możemy więc, mówiąc żartem, spodziewać się kiedyś w Mielnie najazdu prawdziwych paparazzich.

- Co zrobić, żeby przyciągać nad Bałtyk więcej gości również jesienią i zimą?

- To bardzo proste: trzeba zaoferować szereg różnorodnych atrakcji na wysokim poziomie. Szerszy zakres usług i udogodnień zachęci klientów polskich i zagranicznych. Dlaczego ludzie jeżdżą do Zakopanego i w Tatry, kiedy nie ma śniegu? Jadą tam, bo znajdują coś więcej niż tylko walory przyrodnicze: SPA, rozrywkę, doznania kulinarne, zabiegi medyczne, imprezy edukacyjne, imprezy firmowe. W przyszłości bardzo duże znaczenie dla Mielna będzie miał właśnie rynek korporacyjny. Mielno stanie się wygodnym miejscem do organizowania konferencji, a Dune Resort zapewni ich uczestnikom oczekiwany standard. Pamiętajmy, że będzie tu całoroczne SPA z basenami kąpielowym i odnową biologiczną, restauracje, kawiarnie, cocktail bar. Wszystko sztywne i komfortowe.

- Mielno się zmienia. To widać. Jaką rolę w tym procesie widzi dla siebie Firmus Group?

Witamy do nas

Knutsenem, prezesem zarządu Firmus Group



Wizualizacja Dune Resort

- Tak jak dotąd: rolę lidera. Proszę zauważyć, że działający od dwóch i pół roku apartamentowiec Dune A stał się w naturalny sposób wizytówką Mielna i punktem odniesienia dla innych, mniejszych inwestorów. Kiedy zakończymy realizację całego kompleksu Dune Resort Mielno będzie miało nie tylko powód do dumy, ale również nowe autentyczne centrum jasno określające dalszy kierunek rozwoju miejscowości. W tych około 330 apartamentach będzie się mogło jednocześnie zatrzymać oko-

ło tysiąca osób. Można z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że będą to w większości osoby, które by tutaj nie przyjechały, gdyby nie Dune. To już będzie miało znaczenie dla lokalnej ekonomii, tym bardziej, że będą to pobyty rozłożone na cały rok. Zresztą już na tym etapie przysparzamy Mielnu różnych korzyści, zwłaszcza w zakresie promocji, podatków i opłat lokalnych, infrastruktury, zaangażowania w życie lokalnej społeczności. Chcemy, żeby Mielno rosło i zmieniało się razem z nami.

- Co po zakończeniu budowy Dune Resort?

- Wielokrotnie to podkreślałem: mamy długookresowy plan inwestycyjny. Będziemy budować dalej, a każda następna budowa będzie wzbogacała Mielno i gminę Mielno. Także taka jak pole golfowe planowane w Dobiesławcu. Chcemy tworzyć warunki do tego, by przyjeżdżali tu zasobni turyści i wyjeżdżali zadowoleni. To nasz wspólny cel, dlatego liczymy na dobrą współpracę z lokalnym samorządem i lokalną społecznością. Jako Firmus Group staliśmy się i pozostaniemy na trwałe częścią Mielna.



Wmurowanie kamienia węgielnego pod Dune B

Rezydencja Park Rodzinna na ostatniej prostej

Kończą się roboty wykończeniowe w apartamentowcu Rezydencja Park Rodzinna. Przy ulicy Orła Białego w Mielnie powstał obiekt z 32 apartamentami. Jego oficjalne oddanie do użytku nastąpi na początku maja br. Prawie połowa apartamentów ma już właścicieli. To już trzeci budynek jaki dla Firmusa wybudowało Przedsiębiorstwo Budowlane Kuncer.



Wizualizacja Rezydencja Park Rodzinna

Wcześniej sze realizacje to dwa z czterech sąsiadujących apartamentowców w kompleksie Rezydencja Park. Sukces tej właśnie inwestycji skłonił Firmus Group do zaprojektowania i realizacji Rezydencji Park Rodzinnej, która składa się z 32 apartamentów, dwu- i trzypokojowych o powierzchni od 36 do 53 m kw. oraz trzech 71-metrowych. Cezary Kulesza, kierownik ds. marketingu i sprzedaży Firmusa, mówi: - Pomysł na kameralne apartamenty doskonale się sprawdził. Klienci doceniają funkcjonalny rozkład pomieszczeń, wysoki standard wykończenia i wyposażenia.

Architektonicznie Rezydencja Park Rodzinna nawiązuje do stylu sąsiadującego kompleksu. Zewnętrznym jego wyróżnikiem jest wykorzystanie motywów budownictwa szachulcowego, czyli jednej z najbardziej charakterystycznych cech dawnego budownictwa pomorskiego.

Każdy apartament w Rezydencji Park Rodzinna ma taras lub przestronny balkon. Ich powierzchnia - w zależności od apartamentu - wyniesie 8 lub 21 m kw. W hali garażowej w przyziemiu budynku zaplanowano 20 miejsc postojowych, a do-

datkowych 12 - na zewnątrz, na zamkniętym terenie posesji. Budynek wyposażony został w windę i obszerną salę recepcyjną.

Apartamenty w Rezydencji Park Rodzinna będą wykończone „pod klucz”. Oznacza to drewniane podłogi, płytki ceramiczne i pełną armaturę w łazienkach, drzwi wewnętrzne w naturalnej okleinie, kuchnie wyposażone w meble i zabudowany sprzęt AGD marki Bosch.

Już ponad 40 procent apartamentów w Rezydencji Park Rodzinnej zostało sprzedane. Średnia cena za 1 m kw. uzyskana przez dewelopera wyniosła zaś 8 500 zł brutto.

Największą popularnością cieszą się apartamenty dwupokojowe. Nabywcami są w większości osoby mieszkające w miejscowościach oddalonych o 2-3 godziny jazdy samochodem od Mielna. Traktują apartamenty jak swój drugi

dom. Zamierzają do nich często zaglądać, ale jednocześnie są zainteresowani programem komercyjnego wynajmu. To oznacza, że kiedy sami nie będą przebywać w Mielnie, ich apartamenty będą „pracować”. Profesjonalna firma wyszukuje osoby chętne do wynajęcia, zajmuje się bieżącą obsługą lokali, dba o porządek. Przy intensywnym wynajmie przychody z tego tytułu przekraczają koszt kredytu hipotecznego, co powoduje, że zakup apartamentu okazuje się inwestycją lepszą niż np. lokata bankowa.

Firmus jest w trakcie przygotowywania koncepcji urządzenia apartamentów pokazowych, które gotowe będą na wiosnę. Klienci zainteresowani zakupem będą mogli poczuć się jak u siebie przy pierwszej wizycie. Będą mogli zakupić apartamenty już urządzone do końca lub wyposażyc je w meble samodzielnie.



Nowości w Dune Restaurant Cafe Lounge

Działająca w apartamentowcu Dune restauracja przyzwyczaiła gości do wyśmienitej kuchni i znakomitej atmosfery. Co pewien czas dodaje nowe atrakcje. Najnowszymi są: „Świeża ryba z Unieścia” w karcie dań, muzyka na żywo w każdy piątek oraz niedzielne Kąciki Najmłodszego Gościa.

Muzyki na żywo można w Dune Restaurant Cafe Lounge słuchać co piątek już od grudnia ubiegłego roku. Dominik Kępa, menedżer lokalu, objaśnia: - Promujemy muzyków lokalnych, ale nie zamykamy się na nikogo, kto chciałby u nas zagrać. Zaplanowaliśmy występy osób, które już gdzieś zaistniały, choćby w programach telewizyjnych w rodzaju „Mam talent”. Będą też muzycy znani szerszej publiczności, ale i zupełni debiutanci. Preferujemy gatunki budujące dobry nastrój. Dlatego stawiamy na soul, smooth jazz, balladę. W naszym cyklu znajdzie się również rock, ale grany akustycznie i śpiewany z towarzyszeniem samej gitary. Jeśli chodzi o instrumenty to dominują: gitara, saksofon, piano, smyczki. Czasami klimat muzyczny współgra z tematyką naszych tygodni kulinarnych. W cieplejszej porze roku planujemy koncerty już nieco większych składów muzycznych, które występować będą na tarasie restauracji.

Obecnie początek muzycznych prezentacji to zawsze godzina 19, czyli pora kiedy goście spotykają się na piątkowych kolacjach. Wyjątkowo podczas week-



Muzycy Remigiusz Błaszczak i Przemysław Olszewski

endu walentynkowego muzycy wystąpią w Dune Restaurant Cafe Lounge każdego dnia, a na każdą panią czeka walentynkowa niespodzianka.

Jak informuje Dominik Kępa, w sezonie letnim muzyka na żywo rozbrzmiewać będzie trzy razy w tygodniu. Zazwyczaj w kontekście innych wydarzeń planowanych w klubie plażowym. - Kiedy proponujemy gościom na przykład wieczór z kuchnią meksykańską i tequilą w rolach głównych, nie zabraknie rytmów latynoskich. Podobnie z innymi klimatami muzycznymi.

Chcemy by nasz cykl miał urozmaicony charakter i żeby każdy znalazł w nim coś bliskiego swojemu gustowi.

Z myślą o dobrym samopoczuciu najmłodszych gości restauracja urządziła tzw. kids corner. - My wolimy mówić po polsku „Kąciki Najmłodszego Gościa” - podkreśla Dominik Kępa. - Jest to miejsce, gdzie dzieci znajdują ciekawą dla siebie wyzwanie w czasie, kiedy dorośli są zajęci przy stole. Mają do dyspozycji puzzle, gry logiczne, klocki, małą kuchenkę, kolorowanki - adekwatnie do wieku. Czasami pojawiają się zabawy

specjalne. Przed Bożym Narodzeniem było to wycinanie figurek z piernikowego ciasta, a w trakcie wieczoru włoskiego - wafłowanie prawdziwego ciasta na pizzę.

Z kolei smakoszy ryb i zwolenników kuchni w typie slow food, ucieszyło pojawienie się w karcie dań pozycji pod nazwą „Świeża ryba z Unieścia”. Świadomie nie jest podawany jej gatunek, bo nigdy do końca nie wiadomo, z czym rybakom uda się danego dnia wrócić z morza. Sebastian Zeger, szef kuchni, wyjaśnia: - W Bałtyku nie ma szczególnego bogactwa gatunków, 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 i sandacz, i bardzo rzadko dostępny turbot to moje ulubione gatunki, bardzo wdzięczne do przyrządzania.

A co, jeśli sztorm uniemożliwi wypłynięcie na północy, albo mróz lodem skuje jezioro? - Wówczas również można liczyć na świeżą rybę - zapewnia Sebastian Zeger. - Nie pochodzi ona co prawda z pobliskiego Unieścia, ale jest sprowadzana jako niemrożona. Jakość surowca to podstawowy warunek, by danie rybne zadowoliło podniebienia gości. Przykładamy do tego ogromne znaczenie, tak jak do prawidłowej obróbki ryb.

Na fotografii prezentujemy Państwu jedno z rybnych dań podawanych w Dune Restaurant Cafe Lounge - połędwiczkę dorszową. Mięso jest krótko smażone na klarowanym maśle, a później wstawiane do pieca nagrzanego do stosunkowo niewysokiej temperatury (około 54 stopni Celsjusza; ale nie jest to technika sous-



Szef kuchni komentuje:

- Zależy nam na tym, żeby talerz zawsze wyglądał pięknie. Nie każdy musi wyglądać taka samo. Pozwalamy sobie na odrobinę szaleństwa w plastycznej stronie zaserwowania. Ale jedno zawsze jest niezmiennie: danie musi już swoim wyglądem zachęcać, bo przecież zanim spróbujemy potrawy, „jemy oczyma”. Jak mówi Sebastian Zeger, karta dań restauracji zaczęła już ewoluować na powitanie zbliżającej się wiosny, więc będą kolejne nowości: - Karta zmieni się gruntownie, będzie nawet troszkę zwariowana, bo pojawią się zaskakujące połączenia, jak na przykład burak-kokos-aloes w deserze. Ale jestem pewny, że naszym Gościom przypadną one do gustu. Więcej nie zdradzę. Zapraszam, by przekonali się Państwo sami co nowego czeka w Dune Restaurant Cafe Lounge.

-vide!). - Obsmażenie nadaje smak i powoduje powstanie chrupiącej skórki - wyjaśnia Sebastian Zeger. Dodatkami w przypadku tego dania są mus ze smażonych pomidorów, grillowany pakchoj (rodzaj orientalnej kapusty) smarowany pastą miso, mus paprykowy, marynowana szalotka, oliwa szczypiorkowa i płatek rzodkiewki. Całość wygląda i smakuje wyśmienicie!



„Świeża ryba z Unieścia”: dorsz / pak choi / chorizo / rzodkiewka / pietruszka



dune
RESTAURANT CAFE LOUNGE

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