

FIRMUS

REAL ESTATE INVESTMENT & DEVELOPMENT

news

www.firmusgroup.pl

Chodziło nam o coś więcej
niż tylko metry do sprzedania

4•6•8

We wished to offer something
more than just metres to sell

5•7•9

DUNE RESORT. Okręt flagowy Firmusa dołynął do portu

Wraz z uroczystym otwarciem Dune Resort kończy się ważny etap w 18-letniej historii Firmus Group. Czas ten wypełniły działania i inwestycje, które krok po kroku zmieniają Mielno i wyznaczają mu nowy kierunek rozwoju. Jednak żadne z dotychczasowych osiągnięć nie było tak spektakularne i wymagające od dewelopera ogromnego wysiłku jak właśnie Dune Resort. Powstał kompleks apartamentowy, dla którego trudno znaleźć odpowiednik na polskim wybrzeżu. Zamyka on pewną epokę, ale otwiera również nową perspektywę i zapowiada przedsięwzięcia o jeszcze większej skali.

• Szerzej: strony 2 i 3



DUNE RESORT. The flagship of Firmus has reached its harbour

The festive opening of the Dune Resort ends an important stage in the 18th-year history of Firmus Group. That time was filled with activities and investments changing Mielno step by step and determining a new development direction for it. However, none of the previous achievements were equally spectacular and no demanded such immense effort from the developer as the Dune Resort. The suite complex was created which is hard to find an equivalent for on the Polish seaside. It closes a certain epoch but also opens up a new perspective and heralds enterprises of even greater scale.

• More information: pages 2–3

18 lat Firmus Group w Mielnie. Wizja, odwaga i plan inwestycji na dziesięciolecie

Nie byłoby spektakularnego Dune Resort oraz innych apartamentowych realizacji Firmus Group, gdyby nie jedna osoba. Wszystko zaczęło się bowiem od Steina Christiana Knutsena - jego zachwytu Mielnem i wizji przyszłego serca kurortu na europejską skalę położonego między Bałtykiem a jeziorem Jamno. Przekonał on do swej wizji najpierw grupę norweskich inwestorów, a później polskich współpracowników. Otwierany właśnie oficjalnie kompleks Dune Resort jest na drodze spełnienia dalekosiężnych planów Firmus Group kamieniem milowym.

Siedem lat temu prezes Stein Knutsen mówił lokalnej gazecie: – Jeśli definiujemy wizjonera jako kogoś, kto wierzy w coś, czego inni nie dostrzegają, to tak – jestem wizjonerem. A przynajmniej jestem nim od kiedy rozpoczęłem duże inwestycje budowlane w Mielnie, a równocześnie pojawiła się możliwość za-inwestowania także w rejonie podkoszalińskiej wsi Jamno. Zakupienie ponad 100 hektarów zwartego terenu przy jeziorze, to jak odkrycie nowego kontynentu. O czymś takim się tylko marzy, a mnie udało się tego dokonać naprawdę.

By zrozumieć wizję Steina Knutsena trzeba uświadomić sobie topografię okolic Koszalina. Miasto położone jest zaledwie kilka kilometrów w linii prostej od morza. Jego północna część - od kiedy dawna wieś Jamno stała się jednym z koszalińskich osiedli - przylega bezpośrednio do jeziora Jamno. A jezioro od morza oddziela mierzeja, czyli bardzo wąski pas wybrzeża. Stojąc na nim z jednej strony mamy widok na morze, a z drugiej na jezioro. Do Firmus Group należy 100 hektarów gruntów w Jamnie, a także 36 hektarów na wspomnianej mierzei.

Nowa skala

Pierwsze realizacje apartamentowe Firmusa w Mielnie, czyli Tarasy oraz Rezydencja Park, skalą nie zaskakiwały. Dopiero pierwsza część Dune Resort była czymś pod każdym względem wyjątkowym. Nie chodzi wyłącznie o wielkość obiektu, ale przede wszystkim o jego charakter. Był to pierwszy tej klasy obiekt nie tylko w Mielnie, ale na całym polskim wybrzeżu.

Budowa od początku wzbudzała zainteresowanie mieszkańców Mielna i osób odwiedzających kurort. Niecodziennym widokiem były przede wszystkim budowlane nad samym morzem. Sygnalizowały



Stein Christian Knutsen, CEO Firmus Group

Obchodzący właśnie jubileusz 18-lecia istnienia Firmus Group jest grupą spółek deweloperskich opartych na kapitale norweskim, która skupia swoją działalność na wybrzeżu środkowym - Mielnie, Koszalinie i okolicach. Mielno Holding - Firmus Group jest jednym z największych prywatnych właścicieli nieruchomości gruntowych na terenie Środkowego Pomorza, a największym w Polsce jeśli chodzi o tereny położone bezpośrednio nad morzem. W sumie dysponuje 2 mln m kw. terenów, z których ponad połowa może być przeznaczona pod szeroko rozumiane budownictwo mieszkaniowe i usługowe.

one, że za tymczasowym ogrodzeniem otaczającym plac budowy dzieje się coś wyjątkowego. Zanim jednak pojawiły się budowlane żurawie, do wykonania były żmudne i czasochłonne prace przygotowawcze.

Krok po kroku, konsekwentnie

Grunt znalazł się w ręku inwestora w 2005 roku. Potem był okres planowania i projektowania. Pozwolenie na budowę ma datę 2010 roku. Budowa rozpoczęła się w maju 2011 roku. Przez pół roku (do listopada 2011 r.) trwały roboty stanu zerowego, czyli przygotowania do posadowienia budynku. Najważniejsze, choć dla zewnętrznego obserwatora mało widowiskowe. Oznaczały konieczność wywiezienia masy ziemi i zbudowania stabilnej podstawy dla przyszłej budowli. Trzeba bowiem pamiętać, że Dune Resort stoi de facto w obrębie przybrzeżnej wydmy i od niej (ang. dune = pol. wydma) bierze nazwę!

Rynek na to czekał

W czerwcu 2013 roku pierwsza część kompleksu była gotowa. Jej otwarcie miało przełomowe znaczenie dla całego projektu. Eleganckie apartamenty szybko znalazły nabywców, a Firmus poszedł za ciosem i ruszył z budową dwóch pozostałych części kompleksu.

Głównym architektem inwestycji i autorem projektu jest dr Marek Sietnicki z SAS - Studio Architektoniczne Sietnicki ze Szczecina. Efekt jego pracy doceniły specjalistyczne publikatory (m.in. miesięcznik „Architektura” i serwis „Życie w Architekturze”). Komplementowały doskonale wyczuć proporcji, idealne wkomponowanie Dune w naturalne otoczenie plaży i wydmy brzegowej. Chwalą duże powierzchnie zastosowanych przeszkleń powodujące maksymalny dostęp do wnętrza światła dziennego oraz gwarantujące widok na morze dostępny z możliwie wielu punktów budynku.

Powstał zespół trzech apartamentowców o jasnych elewacjach i bryłach harmonijnie wtopionych w nadmorski krajobraz Mielna. Łącznie jest to 330 apartamentów, lokale gastronomiczne - w tym reprezentacyjna Dune Restaurant Cafe Lounge, dwa zewnętrzne baseny kąpielowe z podgrzewaną wodą, zespół basenów pod dachem, sala fitness i sauna oraz rozległy, reprezentacyjny dziedziniec.

Z poszanowaniem natury

Warto podkreślić, że Firmus Group przykłada duże znaczenie do tego, by budować z jak najmniejszym uszczerbkiem dla naturalnego środowiska. Stąd już na etapie projektowania zaplanowane zostało przywrócenie terenowi stanu bliskiego wyjściowemu. Autorka projektu zieleni wokół apartamentowców Dune tak o tym mówi: - W przypadku Dune zrobiliśmy wszystko, by przetrześć wokół obiektów zagospodarować z zachowaniem elementów charakterystycznych dla krajobrazu bałtyckiego.

Stąd między innymi zastosowanie wyłącznie rodzimych roślin, w tym dwóch rodzajów wydmowych traw.

Prezes Stein Christian Knutsen podkreśla: - Zawsze stawiamy na najwyższą jakość, rzetelność, szacunek wobec środowiska. Dajemy klientom dokładnie to, co obiecujemy. Mamy biznesowy program na długie lata. Konsekwentnie i rozważnie go realizujemy. Dune Resort to bardzo ważne przedsięwzięcie, ale w szerszym planie to tylko kolejny etap w drodze do głównego celu. A jest nim uczynienie z Mielna w perspektywie jednego pokolenia najbardziej ekskluzywnego i pożądanego miejsca wypoczynku nie tylko na polskim Wybrzeżu. I tak się stanie, bo głęboko w ten cel wierzymy.



Biuro Sprzedaży
Mielno, ul. Piastów 1A/E
tel. 94 342 22 22

www.firmusgroup.pl

18 Years of Firmus Group in Mielno. Vision, courage and investment plan for many dozen years

The splendid Dune Resort and other suite projects of the Firmus Group would not exist if it was not for one person. All that started from Stein Christian Knutsen, from his admiration for Mielno and vision of the future heart of the European holiday resort situated between the Baltic sea and Jamno lake. He convinced first a group of Norwegian investors, and then the Polish associates to believe in his vision. The Dune Resort complex, opened officially right now, is a milestone on the way of Firmus Group to fulfilling its far-fetched plans.



Seven years ago President Stein Knutsen told the local newspaper: "If we define a visionary as someone who believes in something not perceptible to others, then yes, I am a visionary. Or at least I have been one since I started large construction projects in Mielno, with the opportunity occurring simultaneously also to invest in the village of Jamno near Koszalin. Buying more than 100 ha of compact land at the lake was like discovering a new continent. You can usually only dream of something like that, but I managed to do it."

To understand Stein Knutsen's vision, you need to learn the topography of the area near Koszalin. The city is situated just a few kilometres off the sea in a straight line. Its northern part, since the former village of Jamno became a residential estate of Koszalin, adjoins Jamno lake. And there is just a spit, or an extremely narrow coast strip, between the

lake and the sea. When you stand on it, you can see the sea on one side and the lake on the other. Firmus Group owns 100 hectares of land in Jamno and 36 hectares on the said spit.

New scale

The first suite projects of Firmus in Mielno, or Tarasy and Rezydencja Park, did not surprise with their scale. Only the first part of Dune Resort was highly exceptional in every respect. This does not refer solely to the building size, but primarily to its nature. That was the first object of such a rank not only in Mielno, but also on the whole Polish coast.

The construction process aroused much interest of the inhabitants of Mielno and visitors to this resort from the very beginning. The most extraordinary sight was the huge construction crane at the very seashore. They indicated something truly exceptional was taking place behind the temporary fence round the

construction site. However, before the construction cranes came, tedious and time-consuming preparatory works had to be done.

Step by step, consistently

The land became the investor's property in 2005. Next, there was a period of planning and designing. The building permit was issued in 2010. The construction started in May 2011. For half a year (till November 2011), the zero state works were carried out, or the preparations to make the building foundations. The most important, although not spectacular for an outside viewer. They meant the necessity to remove earth mass and create stable foundations for the future building. The Dune Resort is, after all, situated within a dune and hence its name!

The market awaited that

In June 2013, the first part of the complex was finished. Its opening was a real breakthrough for the whole proj-

ect. The smart suites soon found their buyers and Firmus kept up the momentum and started construction of the other two complex parts.

The chief architect of this project and the designer is Marek Sietnicki, PhD, of SAS, Studio Architektoniczne Sietnicki from Szczecin. The results of his work were recognized by specialist publications (e.g. *Architektura* and *Życie w Architekturze* monthlies). They complemented him on his ideal sense of ratio, perfect inclusion of the Dune into the natural vicinity of the beach and the coastal dune. They praised large areas of glazing used, ensuring the maximum access of daylight inside and guaranteeing the sea view from as many places in the building as possible.

A complex of three apartment houses was created, with light facades and buildings harmoniously blended in the seaside landscape of Mielno. There are 330 suites

altogether, restaurants and bars, including the presentable Dune Restaurant Cafe Lounge, two outdoor swimming pools with heated water, a complex of indoor pools, fitness room and sauna, as well as a spacious, presentable yard.

Respecting the natural environment

It is worth stressing that Firmus Group attaches much attention to building with the smallest detriment to the natural environment. This is why right at the design stage there were plans to restore the land to the condition close to its initial one. The author of the vegetation design round the Dune apartment houses tells as follows about it: "In the case of the Dune, we did all we could to ensure the space round the buildings was developed keeping components characteristic of the Baltic seaside landscape. This is why solely native plants were used, including two species of dune grass.

President Stein Christian Knutsen stresses: "We always choose the highest quality, reliability, respect for the environment. We give our customers exactly what we promise to give them. We have a business plan for many years. We implement it consistently and cautiously. The Dune Resort is a highly important project, but in a broader perspective it is just another step on the way to the superior objective. And this is making Mielno the most exclusive and desired place for relax not only on the Polish coast within a single generation. And this will be the case as we believe in that objective."



Sales Office
Piastów 1 A/E Street,
Mielno
tel. +48 94 342 22 22

www.firmusgroup.eng

Chodziło nam o coś więcej niż tylko metry do sprzedania

„W trakcie realizacji te budynki zyskiwały w stosunku do projektów. Nawet obecnie, kiedy większość apartamentów jest już zaaranżowana, a wykonywane są ostatnie prace porządkowe w otoczeniu, ujawniają się pewne zależności w przestrzeni, które na etapie projektowania były niedostrzegalne. Cały zespół obiektów zaczyna funkcjonować jako jedność. I widać, że wszystkie elementy do siebie idealnie pasują, uzupełniają się, dopełniają” – mówi dr Marek Sietnicki, architekt, główny projektant kompleksu Dune Resort.

- Co Pan czuje, widząc Dune Resort jako gotową całość?

- Ogromną satysfakcję.

- Czy to co widzimy, to to samo, co wyobrażał Pan sobie, tworząc pierwsze rysunki na potrzeby projektu?

- I tak, i nie. To co powstało jest tym, co powstać miało. Ale ja wciąż się cieszę, że budynki Dune Resort należą do tej kategorii projektów, które zyskują w miarę realizacji.

- Co to znaczy?

- Często widuje się budynki, które bardzo dobrze wyglądają w trakcie budowy, gdy widzimy samą ich strukturę. Później w miarę postępu prac wykończeniowych tracą swoje walory, zatracają najwartościowsze cechy. Stają się czymś zaledwie przeciętnym. Dzieje się tak często wtedy, kiedy architektura rządzi się tylko prawami ekonomii, kiedy najważniejszy cel to jedynie sprzedanie jak największej liczby metrów kwadratowych. Szkoda, bo na podstawie określonej struktury budynku dałoby się częstokroć uzyskać coś wyjątkowego, a wychodzi coś nudnego i brzydkiego.

- W przypadku Dune Resort ta pułapka nie zadziałała?

- Tutaj w trakcie realizacji budynki zyskiwały. Nawet teraz, kiedy większość apartamentów jest już zaaranżowana, a wykonywane są ostatnie prace porządkowe w otoczeniu, ujawniają się pewne zależności w przestrzeni, które można dostrzec dopiero teraz, a wcześniej – na etapie projektowania – były niedostrzegalne. Dopiero teraz cały ten zespół obiektów zaczyna funkcjonować jako jedność. I widać, że elementy do siebie idealnie pasują, uzupełniają się, dopełniają.

- W momencie realizacji pierwszej części nie było jeszcze wiadomo, jak ma wyglądać całość?

- Było mnóstwo niewiadomych. Przede wszystkim nieznaną była reakcja rynku, czyli kluczowa rzecz. Od niej zależały decyzje co do ciągu dalszego. Kompleks czy



dr Marek Sietnicki, architekt, główny projektant kompleksu Dune Resort



pojedyncze niepowiązane obiekty? Jak duże? W jakim czasie budowane? To była masa pytań.

- Rynek zareagował entuzjastycznie. Pierwszy budynek przekonał do siebie nie tylko nabywców, ale również mieszkańców Mielna.

- I właśnie wtedy podjęliśmy decyzję, że przełożymy kluczowe cechy rozwiązań zastosowanych w pierwszym budynku na dwa kolejne. I tu powracam do odczucia satysfakcji. Wiedziałem od początku jak to ma wyglądać i cieszę się, że w tę

dokładnie stronę poszła realizacja podyktowana odbiorem pierwszej części.

- Ale zawsze chyba jest jakiś element zaskoczenia?

- W tym przypadku polega on na tym, że całe Dune Resort wygląda lepiej niż się można było spodziewać.

Piękne w zawodzie architekta jest to, że pewne walory ujawniają się dopiero w rzeczywistości, wynikają z interakcji między budynkami i innymi elementami otoczenia. Dopiero gdy ogląda się efekt swojej pracy nie w komputerowym odwzo-

rowaniu albo na makiecie, ale w skali 1:1 – w kontakcie z krajobrazem, morzem, czy sąsiedztwem dostrzec można dodatkowe plusy.

- Jakiś przykład?

- Weźmy betonowy plac przed głównym wejściem do pierwszego budynku z wyrastającymi z niego wysokimi drzewami. Pierwotnie rósł tam kawałek sosnowego lasu. Można było zaprojektować wąskie chodniki między drzewami, jak to się robi zazwyczaj, my jednak zaproponowaliśmy położenie wysokiej jakości betonu na całej powierzchni z poźniejszym ustawieniem przestrzeni dla sosen. Do końca trudno było przewidzieć, jaki będzie rezultat. Wyszło fenomenalnie. Po wykonaniu okazało się, że powstał bardzo charakterystyczny element, bardzo efektowny, a jednocześnie szanujący zastaną zieleń. Podobne, z pozoru drobne rzeczy, można wskazać w pozostałych budynkach.

- Jak wygląda dochodzenie przez architekta i inwestora do wspólnego poglądu na inwestycję?

- Niektórzy widzą w architekcie oderwanego od rzeczywistości artystę, inni rzemieślnika, którego rolą jest jedynie przeprowadzić proces projektowy według czyjegoś pomysłu. Ja nie przyjmuję tego szufladkowania: artysta albo rzemieślnik – narzędzie w ręku inwestora. Z Firmusem, a konkretnie z jego prezesem Steinem Christianem Knutsenem, udało mi się znaleźć taki sposób pracy, który jest niezwykle twórczy, szanujący autonomię obu stron. To jest swoista wymiana. Każdy daje z siebie to, co może dać najwartościowszego, a druga strona za tym podąża i dodaje coś od siebie. Proces projektowy jest dłuższy niż typowy, bo praca polega na znajdowaniu kolejnych przybliżeń. Ale ekwiwalentem poświęconego czasu są dogłębnie przemyślane rozwiązania, które są twórcze zarówno dla architekta, jak i dla klienta.

We wished to offer something more than just metres to sell

"In the construction process, the buildings became better than the design. Even now, when most suites have already been given interior design, and final cleaning works are carried out in the surrounding area, certain interdependencies appear in space which were inconspicuous at the design stage. The whole complex of buildings starts to operate as a whole. You can see all components match each other perfectly, supplement each other, are mutually complementary", says Marek Sietnicki, PhD, architect, chief designer of the Dune Resort complex.

"What do you feel seeing the Dune Resort as a completed whole?"

"Enormous satisfaction."

"Is what we see the same you imagined creating the first drawings for the design?"

"Both yes and no. What is erected is what was to be erected. But I am still delighted that the Dune Resort buildings belong to the category of projects which become better in the course of their progress."

"What does it mean?"

"You can often see buildings which look really good when they are constructed, when we see only their structure. Later, as the finishing works progress, they lose their values, their most precious features. They become mediocre. This is often the case when architecture follows solely the rules of economy, when the most important objective is only to sell as many square metres as possible. It is a pity as a specific building structure would often enable to obtain something exceptional, but you get something dull and ugly."

"Did this trap not affect the Dune Resort?"

"Here, the buildings became better over the course of implementation. Even now, when most suites have already been given interior design, and final cleaning works are carried out in the surrounding area, certain interdependencies appear in space which you can see only now and which were inconspicuous earlier, at the design stage. Only now the whole complex of buildings starts to operate as a whole. And you can see the components match one another perfectly, supplement one another, are mutually complementary."

"When implementing the first part did you not know what the whole is to look like?"

"There were many unknown aspects. Primarily, the market response was not known, which was of key importance. The decisions concerning any continuation dependent on it. A complex



Marek Sietnicki, PhD, architect, chief designer of the Dune Resort complex



or individual unconnected buildings? How large? When erected? That was a great number of questions."

"The market responded enthusiastically. The first building won over not only buyers, but also the residents of Mielno."

"And that was when we decided to translate the key features of solutions used for the first building into the other two. And here let me go back to the sense of satisfaction. I knew what it should look like from the start and I am glad the im-

plementation, determined by the acceptance of the first part, went that way."

"But there is always some surprise, isn't it?"

"Here, the surprise was that the whole Dune Resort looks better than you could have expected. The great

thing about being an architect is that certain values become perceptible only in real life, resulting from interactions between buildings and other components of the surroundings. Only when you look at your work results not in a computer

visualization or a mock-up, but in 1:1 scale, in contact with the landscape, sea or the neighbourhood, you can see the extra values."

"An example?"

"Let's take the concrete yard in front of the main entrance to the first building, with the tall trees growing in it. Initially, that was a pine forest. We could design narrow pavements between trees, as is usually done, but we suggested laying high-quality concrete on the whole area, leaving space for pine trees. The ultimate result was hard to foresee till the very end. It is marvellous. When completed, it turned out a highly distinctive component was created, very showy, and yet respecting the existing vegetation. Similar, apparently negligible solutions, can be indicated in the remaining buildings."

"What does the process of the architect and the investor reaching a mutual concept of the investment look like?"

"Some tend to see an architect as an artist with no grip on reality, others as a craftsman whose only role is to carry out the design process based on someone else's idea. I do not accept that pigeonholing, either an artist or a craftsman, a tool in the investor's hand. With Firmus or, more specifically, with its president Stein Christan Knutsen, I managed to develop a collaboration style being highly creative and yet respecting the autonomy of both parties. This is a specific exchange. Everyone gives whatever best they can, and the other party follows that and adds something from themselves. The design process is longer than usual as the work consists in looking for consecutive approximations. But the equivalent of the time devoted is the thoroughly thought-of solutions, creative both for the architect and for the customer."

"This seems a highly systematic and precise work."

- Wygląda to na bardzo systematyczną i dokładną pracę.

- Zawsze zaczynamy od burzy mózgów. Dzięki temu precyzyjnie określamy cel. Później przychodzi faza, którą z angielska nazywa się reaserchem, a co oznacza szersze rozpoznanie, zbieranie danych, poszukiwanie podobnych realizacji. W tym wszystkim Stein Knutsen bardziej jest wizjonerem niż my, ale te jego wyobrażenia dotyczą bardziej przedsięwzięć niż konkretnych budynków. Wizje dotyczące przedsięwzięć przekładamy więc na kolejne elementy w przestrzeni. Wzajemnie się inspirujemy i dopełniamy. W aspektach dotyczących funkcjonalności i estetyki mamy rolę – można ją tak nazwać – ekspercką. Prezes Knutsen co pewien czas mówi: „Gdyby było tak, że mój pomysł jest idealny, po co byłby mi potrzebny architekt?”. On wie co chce mieć, bo coś widział, coś kojarzy, ale daje nam pole swobody jeśli chodzi o konkrety. Naszym wspólnym celem jest stworzyć coś, co jest unikatowe, oryginalne, funkcjonalne, piękne, zawsze z elementem pozytywnego zaskoczenia. Najlepiej nam się pracuje nad takimi rzeczami, przy których i ja i on nie wiemy na początku, jaki będzie efekt końcowy, bo wynika on z wielu godzin dyskusji i wielokrotnych „przybliżeń”. To przynosi dużo energii, daje radość z tego, co się robi.

- To zawsze są rozmowy z prezesem Knutsenem?

- Co pewien czas spotykamy się na warsztatach projektowych z głównymi norweskimi udziałowcami Firmusa. Z ich strony częstym oczekiwanym elementem w projektach jest to, by przynosiły *fun*, żeby nie były poprawnym i odtwórczym realizowaniem zadań. Kolejne obiekty to dla nich inwestycje, czyli sposób zarabiania pieniędzy, ale nie chodzi im przy tym wyłącznie o korzyści finansowe. Równie ważne w ich podejściu jest to, by coś wykreować, pozościć coś wartościowego, czego nikt nigdy nie zakwestionuje. Nie jest to więc działanie schematycznie deweloperskie, ale skupienie się na pewnej wizji.

- Państwa działania dały Mielnu silny impuls rozwojowy.

- Mielno obecne i tamto sprzed 15 lat to dwie różne rzeczywistości. Pamiętam zdziwienie na twarzach urzędników gminnych, gdy prezes Knutsen mówił, że zależy mu na budowaniu marki Mielna. Przyjmowali to z podejrzliwością, bo jak

ktoś może mówić, że budowa na sąsiedniej działce to nie jest dla niego konkurencja, ale jeszcze jeden element układanki, która ma podnosić pozycję Mielna, by stało się ono destynacją dla nowych grup turystów. I muszę stwierdzić, że przez lata odbiór tego, co mówi prezes Stein Knutsen, diametralnie się zmienił. Nagle się okazało, że nowy duży obiekt nie odbiera nikomu klientów, ale ściąga do miejscowości nowych. Takich, którzy wcześniej nie brali pod uwagę tego miejsca jako destynacji, czyli celu wyjazdu, miejsca wypoczynku. Pojawia się coraz więcej wiary w to, że Mielno może zmieniać się w kierunku nowoczesnego kurortu.

- Wróćmy jeszcze do samego Dune Resort. Lokowanie dużych obiektów w tak wrażliwej przestrzeni jak pierwsza linia brzegowa jest niezwykle trudne i wiąże się z dużą odpowiedzialnością. Jak osiągnąć to, by obiekt miał odpowiednią skalę, a jednocześnie nie naruszał ładu przestrzeni.

- Mielno to jedna z niewielu polskich miejscowości, które mają tak otwarty kontakt z morzem. Większość z nich ma zabudowę odsuniętą od brzegu o co najmniej kilkaset metrów. Na plażę dociera się w nich przechodząc przez pas nadmorskiego lasu. Ta otwartość na morze to ogromny atut Mielna. Od początku swego istnienia, a przynajmniej od lat kiedy zaczęto o nim myśleć jako o letnisku, zabudowa była kreowana blisko brzegu. Wystarczy spojrzeć na Floryn czy Meduzę. Stara zabudowa wyznaczyła dominującą skalę zabudowy.

- Jednak już 40 lat temu wyłom został dokonany, bo powstały obiekty wysokie, na przykład Unifal, Syrena, Eden w Unieściu.

- I okazało się, że budynki wyższe niż 2-3 kondygnacje są możliwe do zrealizowania bez krzywdy dla otoczenia. My, budując Dune Resort, udowodniliśmy, że nawet ponad 20-metrowe budynki wciąż pozostają we właściwej relacji z elementami środowiska, choćby z wysokością starych drzew. Budowanie pierwszego budynku to było rzeczywiście ogromne wyzwanie, bo granica działki przebiega tam zaledwie 4 metry od promenady spacerowej. Mieliliśmy jasność, że im wyżej wyjdziemy z budynkiem, tym bardziej spektakularne widoki będziemy mogli zaoferować



nabywcom. Ale wiedzieliśmy, że nie będzie to pojedynczy, samotny obiekt, lecz element większej całości, włączyliśmy więc w projektowanie postulat niezakłócania owego przestrzennego ładu. Nie było to łatwe. Spowodowało to, że nasze budynki

są droższe w realizacji niż przy innym podejściu, bo można byłoby „wycisnąć” więcej metrów do sprzedaży, ale potraktowaliśmy to samoograniczenie jako inwestycję w wartość niewymierną, ale bardzo istotną – w jakość architektury. Jest to jednocześnie

architektura dynamiczna, posługująca się ostrymi kątami, dzięki czemu dochodzi do przenikania się przestrzeni budynków i zewnątrz. Ja tak rozumiem właściwe wpisywanie obiektów w otoczenie. Tworzymy wrażenie, że otoczenie wchodzi do bu-

dynku, a z drugiej strony, budynek wychodzi niejako naprzeciw otoczeniu poprzez rozmaite elementy nadwieszane nad wydmą. Jest ruch, ale i harmonia. W efekcie te budynki nie są obce, jednoczą się z otoczeniem.



"We always start from brainstorming. Thanks to it, we can define our objective precisely. Next, there is the research stage, meaning some broader reconnaissance, data collection, looking for similar projects. In all that Stein Knutsen is a visionary

more than we are, but that concepts of him refer more to enterprises than specific buildings. The visions related to enterprises are, therefore, translated into consecutive details in space. We inspire and complement each other. In aspects concerning the

functionality and aesthetics we are, so to say, an expert. President Knutsen would say from time to time: "If my idea was perfect, why would I need an architect for?" He knows what he wants to have, has some ideas, but offers freedom to us when

it comes to specific solutions. Our mutual objective is to create something unique, unconventional, functional, beautiful, always with some pleasant surprise. We work best on things that neither me nor him knows the final result of initially, as it is the out-

come of discussions lasting many hours and numerous "approximations". This brings about much energy, offering satisfaction with what you do."

"Are those always talks with President Knutsen?"

"From time to time we meet during design workshops with major Norwegian shareholders of Firmus. They often expect the projects to give *fun*, not to be a correct and reproductive task performance. New buildings are investments for them, a way to earn money, but this does not refer solely to financial benefits. An equally important aspect of their approach is to create something, to leave something valuable behind that nobody can ever challenge. Therefore, this is not solely developer's attitude, but rather focusing on a certain vision."

"Your activities gave a strong development impetus to Mielno."

"Mielno nowadays and the one 15 years ago are two different realities. I remember the surprise on the faces of communal clerks when President Knutsen mentioned he wished to build the brand of Mielno. They were suspicious about it, wondering how anyone could say that the construction on an adjacent plot is not a competition for him, but another puzzle which is to increase the rank of Mielno to make it a holiday destination for new groups of tourists. And I must state the reception of what President Stein Knutsen says has changed diametrically over the years. Suddenly, it turned out that the new large complex does not take customers away from anyone, but attracts new ones to the town. The ones who did not even consider that place as their holiday destination. There has been growing faith that Mielno can change towards a modern holiday resort."

"Let's come back to the Dune Resort. Erecting large complexes in such sensitive space as the immediate shoreline is highly difficult and entails much responsibility. How can we give the appropriate scale to the building without infringing the spatial order?"

"Mielno is one of few Polish towns or villages having such an open contact with the sea. In most of them, the buildings are at least several hundred metres away from the shoreline. The beach

is reached after crossing the seashore forest. That openness is an immense asset of Mielno. From the beginning of its existence, or at least since it was first perceived as a holiday resort, the buildings were erected close to the shoreline. Look at Floryn or Meduza. The old buildings determined the predominant building scale."

"However, as much as 40 years ago, a breakthrough took place, as high-rise buildings, like Unítral, Syrena, Eden in Unieście, were erected."

"And it turned out buildings higher than 2 or 3 floors could be erected with no harm to the surroundings. We, erecting the Dune Resort, proved that even buildings more than 20 metres tall remain in a proper relationship with the natural environment components, e.g. the height of old trees. Construction of the first building was truly an immense challenge as the plot boundary was just 4 metres from the promenade there. We were certain that the higher building we erect, the more spectacular views would be offered to the buyers. But we knew also that this would not be an isolated, single building, but a part of a greater complex, which is why we included the postulate of not violating that spatial order into our design process. That was not easy. This was why our buildings are more expensive to build than they would be given another approach, as we could "squeeze out" more metres to sell. However, we considered that self-limitation as an investment in an unmeasurable value, though highly important one, in the quality of architecture. At the same time, this is a dynamic architecture, using sharp angles thanks to which the space of buildings and the outside infiltrate each other. And this is my understanding of the proper embedding of buildings in the surroundings. We create an impression that the surroundings enter the building but also, on the other hand, the building as if goes out towards the surroundings by means of various components overhung above the dune. There is motion, but also harmony. Consequently, the buildings are not strange, they unite with the surroundings."

- Budynki mają jednokową funkcję, tzn. mają zapewnić warunki komfortowego wypoczynku. Ale jednak w wykończeniu swoich części wspólnych są nieco różne. Budynek, który powstał jako pierwszy to stonowana, klasyczna elegancja, a na przykład drugi to już nieco inny świat, bo pojawiają się ornamenty, złoto, bogato wyglądające lampy. Z czego wynika to różnicowanie?

- Decydując się na to, że stworzymy kompleks, który będzie miał spójną formę architektoniczną, mieliśmy do wyboru albo postawić na zupełną unifikację w sferze architektury wewnętrznej i kształtowania części wspólnych, albo na ich różnicowanie. Poszliśmy drogą typową dla Firmusa, czyli szukaliśmy rozwiązań tworzących rzeczy unikatowe i charakterystyczne.

- Mamy więc trzy budynki z wnętrzami o nieco innym wyrazie.

- Budynek pierwszy mógł być naturalnym centrum zespołu, bo był pierwszy i ulokowany na działce najbliższej morza. Ale jednocześnie wiedzieliśmy, że budynek drugi, największy, powiększy ofertę usług specjalnych dla mieszkańców o zaplecze SPA. Dlatego podjęliśmy decyzję, że on będzie miał funkcję centralną. Stąd imponujące lobby otwarte na wysokość dwóch kondygnacji i otwarty na dwie strony słoneczny dziedziniec. W ten sposób nastąpiło stopniowanie znaczenia i wrażeń. Stylem, który obecnie jest w architekturze najwyrazistszy jest styl glamour, łączy elementy tradycji z nowoczesnością, biel ze złotem, wprowadza ornamenty, przeskalowuje je. Akurat tutaj wpisujemy się w nurt architektury wnętrz, który jest obecnie popularny. Używamy na przykład elementów wnętrzarskich charakterystycznych dla tego stylu. W ten sposób budynek największy dostał znamiona prestiżu, ale niejako z przymrużeniem oka. On sam ma mówić: „To ja tutaj jestem najważniejszy”. Dlatego na przykład znalazła się w nim główna recepcja. Budynki modernistyczne poprzez swoją minimalistyczną formę straciły funkcję znaczeniową. Dawniej kiedy chciano powiedzieć, że coś jest świątynią, nadawano mu formę kościoła. Jednoznaczna, od razu rozpoznawalna. Budynki mówią, czym są.

- W architekturze modernistycznej zaczęły się zacierać te znaczenia.

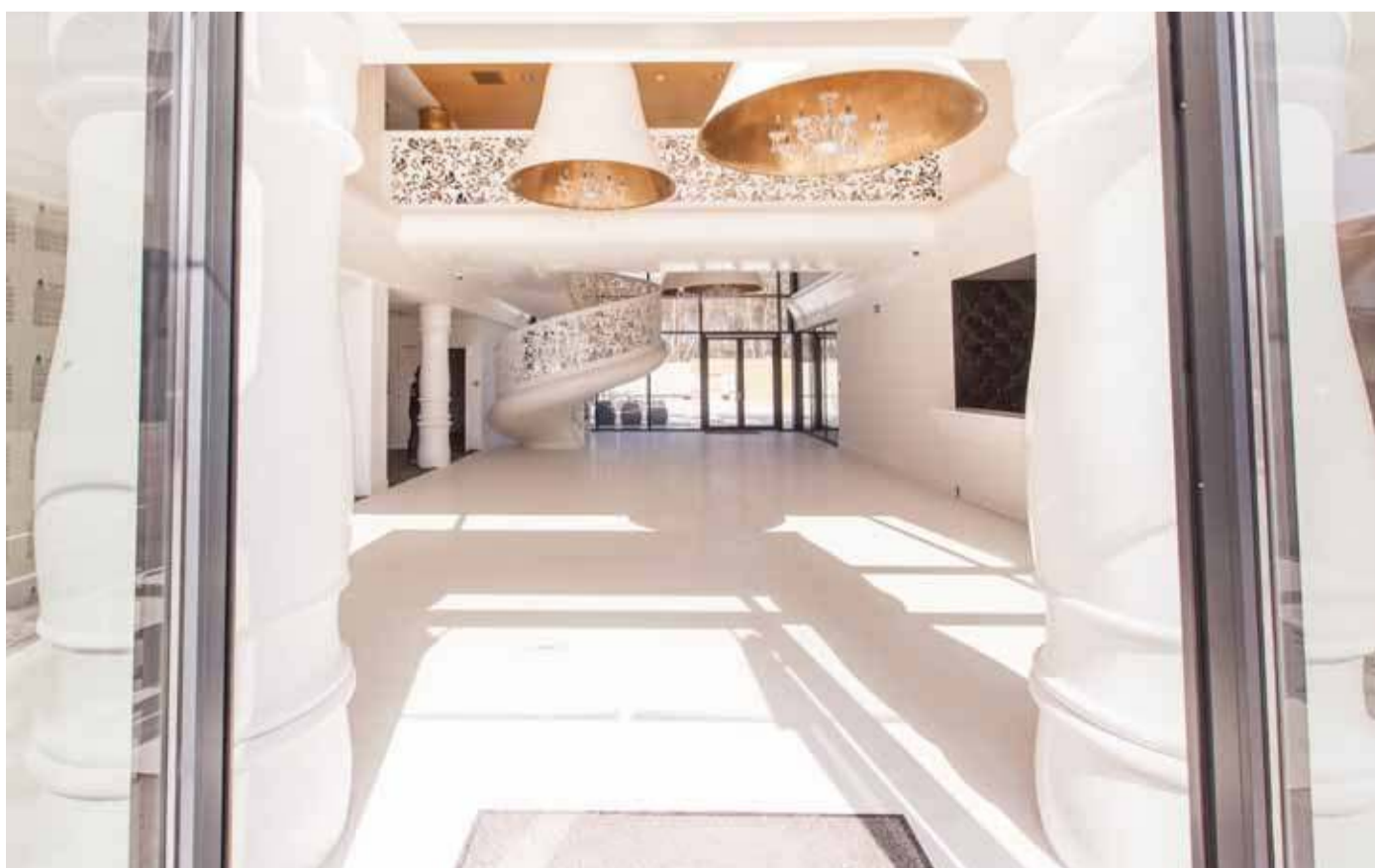
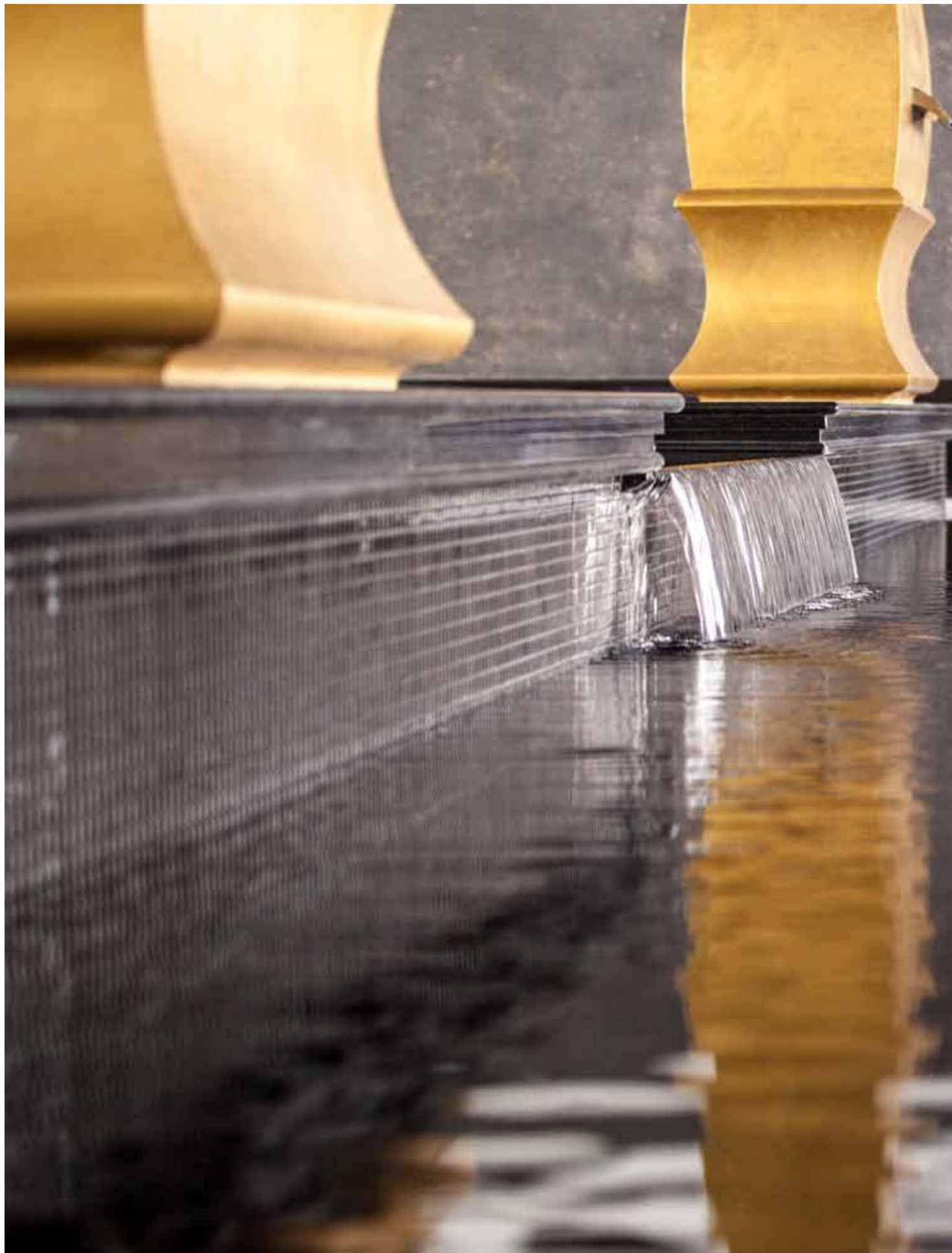
- Jednak już w latach 70. ubiegłego wieku zaczęto zauważać, że budynki które bez względu na funkcję wy-

glądają jednakowo, zaczynają również być przez ludzi odbierane jako obce. Kościoły zaczęły wyglądać tak jak zawsze wyglądała kottownia i odwrotnie. Ludzie poczuli się w tej rzeczywistości nieswojo. W latach 80. zaczęła wracać warstwa znaczeniowa architektury, dlatego budynki zaczęły znowu coś mówić. Tak właśnie podszliśmy do projektowania Dune Resort. Chodziło nam o przywrócenie właściwego sposobu kontaktowania się człowieka z architekturą. Chcieliśmy w sposób łatwo rozpoznawalny dla ludzi zasygnalizować elementy luksusu. Kiedy więc wieszamy w jasnym, przestronnym pomieszczeniu kryształowy żyrandol, mówimy że to jest wnętrze luksusowe. A żeby nie być w tym wszystkim kimś zbyt poważnym, użyliśmy paru „dziwnych” zestawień, puściliśmy oko do odbiorców. Stąd żelbetowe, minimalistyczne schody, ale ozdobione koronką, pełną subtelnych elementów balustradą wykonaną w cyfrowej technologii obróbki metalu. To tę dość surową przestrzeń nieco ociepla. A jednocześnie w kodzie kulturowym jest jednoznaczne. Osoby obcujące z luksusowymi magazynami nie mają wątpliwości co to znaczy, potrafią budynek i jego wnętrze właściwie odczytać. W trzecim budynku użyliśmy z kolei elementów z estetyki art deco, z jej dyscypliną i powściągliwością. Mimo tych różnic nikt nie ma wątpliwości, że Dune Resort to spójna całość. ■

FIRMUS
REAL ESTATE INVESTMENT & DEVELOPMENT

Biuro Sprzedaży
Mielno, ul. Piastów 1A/E
tel. 94 342 22 22

www.duneresort.pl





„The buildings have the same function, i.e. they are to ensure conditions for comfortable relax. However, they are slightly different when it comes to the finishing of their common areas. The building completed first offers a subdued, classical elegance, while e.g. the second is a slightly different world, with some ornaments, gold, expensively-looking lamps. Why is that differentiation?”

“Deciding to create a complex having a consistent architectural form, we could choose either complete unification in the interior architecture sphere and common areas’ design, or their diversification. We followed the path typical of Firmus, meaning we looked for solutions creating unique and distinctive objects.”

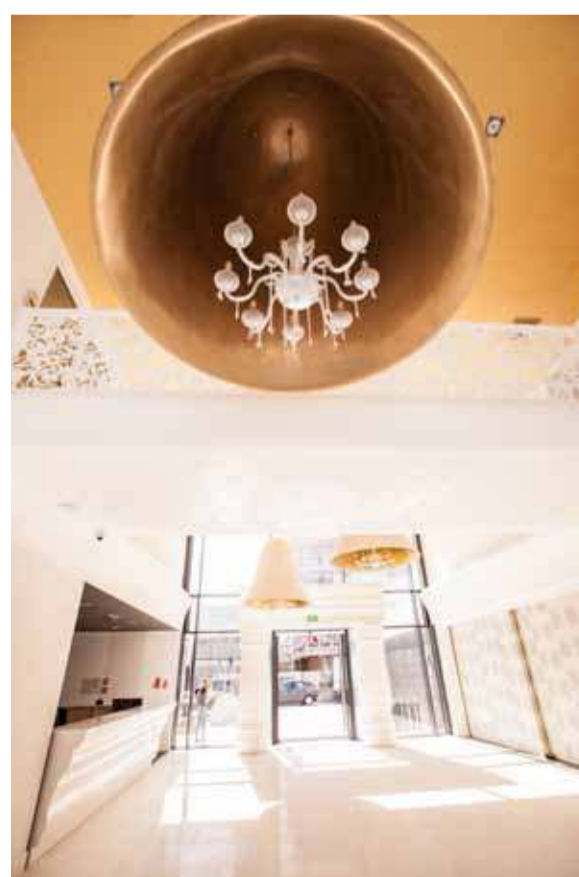
„We have three buildings with slightly different interiors.”

“The first building could be a natural centre of the complex, as it was the first and is situated on the plot closest to the sea. However, we knew also that the second building, the largest, will increase the offer of special services for the residents with the SPA facilities. This is why we decided it will have the central function. For this reason it has this impressive lobby two floors high and a sunny yard, open on two sides. This way the significance and impressions were graduated. The most conspicuous style in the present-day architecture is glamour, combining traditional and modern components, white and gold, introducing ornaments and rescaling them. Here, we follow the interior design stream popular

nowadays. For example, we employ interior design details characteristic of that style. In this way, the largest building received the signs of prestige, but as if with a grain of salt. It is to say itself: “I am the most important here.” This is why the main reception area is situated in it. Modernist buildings lost their indicative function because of their minimalistic form. When people wished to stress something is a temple, that was given a form of a church. An explicit one, recognizable right away. The buildings told what they were.”

„In modernistic architecture, those meanings started to obliterate.”

“However, in 1970s it was first noticed that the buildings which looked the same regardless of their function were perceived as strange by people. Churches started to look the way the boiler house always looked and the other way round. People felt strange in that reality. In 1980s, the layer of meaning in architecture started to come back, which is why the buildings started to speak again. This is how we approached the Dune Resort design. We wished to restore the proper way of a human contact with architecture. We wished to signal luxury in a way easily recognizable for people. Therefore, if we hang a crystal chandelier in a light, spacious room, we say this is a luxurious interior. But not to be too serious, we used a few “strange” combinations, we winked at the recipients. Hence the reinforced concrete, minimalistic stairs, decorated with a openwork balustrade, with many subtle details, made in a digital metal machining technology. This gives some warmth to this relatively austere space. And yet, it is unequivocal in the cultural code. Those familiar with luxurious magazines have no doubts what it means, they can interpret the building and its interior correctly. In the third building, on the other hand, we used art deco components, with its discipline and restraint. Despite those differences, nobody doubts the Dune Resort is a coherent whole.” ■



W ciągu wielu lat działalności w roli deweloperów i inwestorów napotykałmy bardzo wiele interesujących okazji inwestycyjnych. Niektóre z nich odwoływały się do portfela, inne oddziaływały na rozum, a jeszcze inne wywoływały drganie serca. W tym przypadku nie mam wątpliwości, że decyzję podyktowało serce. Stworzenie czegoś wspaniałego w tym cudownym otoczeniu musiało się udać. Każdy, kto kocha przyrodę i morze zrozumie, że to prawdziwy raj.

Od zawsze znaliśmy Steina Knutse-

nikami budową. Mając na uwadze dobre skojarzenia z innymi projektami Greenfield w okolicach Bałtyku uznaliśmy, że będzie miło odwiedzić Steina w jego ówczesnym siedlisku, czyli w niewielkiej wiosce Mielno, położonej na polskim wybrzeżu. Spotkaliśmy tam innego Steina – nie tego znanego nam z Norwegii czy Warszawy, w garniturze i krawacie. Tym razem ubrany był w dżinsy i sweter, wyglądał na bardziej wypoczętego i młodszego niż kiedykolwiek wcześniej. Trudno powiedzieć, czy zastugą tej zmiany był nowy tryb życia, bardziej nieskrępowany i na lu-

nych specjalistów, aby wsparli naszą inwestycję, dotychczas do nas.

Dziś grupę wspierającą budowę Dune jak też pozostałe projekty Firmus można określić trzycyfrową liczbą udziałowców, ma też ona solidne zaplecze kapitałowe i źródło know-how oraz doświadczenie, jakim nie mogą się pochwalić konkurencyjne projekty na wybrzeżu Morza Bałtyckiego. Oczywiście jest, że nasi udziałowcy oczekują wysokich zysków z inwestycji, ale mamy także świadomość tego, że na dłuższą metę

Zaangażowanie w mieleńską inwestycję podyktowało nam serce

To co pamiętam z pierwszej wizyty w Mielnie, to niezwyklej urody przyroda wybrzeża. Fale nieustannie zmywające na rozległych plażach biały piasek, słony wiatr i świeżość powietrza. Łagodne wydmy, dające ochronę przed wiatrem przepięknym różom, nadbrzeżnym i sosnowym krzewinkom. Właśnie tu, na tej plaży, stojąc w butach wypełnionych piaskiem, w marcu 2005 roku, ja i Haakon Saeter, podjęliśmy decyzję o inwestowaniu w projekt Firmus Group w Mielnie.

na - biznesmena. Jako młody człowiek w Norwegii wybrał do życia nasze strony i tu też rozpoczęła się jego kariera. Sięgając pamięcią wstecz, widzę Steina jako człowieka, który zawsze dąży do doskonałości, a przy tym nie obawia się długich dni pracy. Nie miałem wątpliwości, że w każdej dziedzinie, jakiej poświęci swoje życie zawodowe, odniesie sukces.

Po kilku latach, jako osoba odpowiedzialna za ogromną norweską inwestycję w branży nieruchomości, Stein wyjechał do Warszawy. W tamtym czasie zaangażowany byłem w budowę centrum handlowego w Gdyni i w 1995 roku spotkaliśmy się w Warszawie, aby przy filiżance kawy podzielić się doświadczeniami z umiejętności radzenia sobie w polskim biznesie. Niemniej w tamtym czasie nie nawiązaliśmy jeszcze żadnej współpracy. Nie miałem też wtedy pojęcia, że po upływie ponad dziesięciu lat połączymy siły i zostaniemy długoletnimi partnerami biznesowymi w jednej z najbardziej unikalnych inwestycji w branży nieruchomości na wybrzeżu Morza Bałtyckiego.

W zimie 2005 roku Stein zaprosił nas do Mielna, aby pokazać kilka działek i zapoznać nas z planowaną ze współ-

nie, czy też jego entuzjazm dla projektów, nad którymi pracował. Ale kiedy pokazał nam działki zrozumieliśmy, skąd bierze się jego świeży, bezwarunkowy entuzjazm.

Stein ze współnikami zakupił w okolicy sporo ziemi; zaproponował nam przyłączenie się do kolejnych zakupów i rozpoczęcie budowy. Zdeklarowaliśmy się już pierwszego wieczoru, co raczej rzadko się zdarza przy podejmowaniu decyzji o inwestycji na taką skalę. Pomogło nasze przekonanie, że Polska jest właściwym krajem do inwestowania. Przy tym mamy pewność, że ziemia położona na wybrzeżu ma o wiele bardziej wyjątkowy charakter od innych nieruchomości i byliśmy całkowicie przekonani, że razem ze Steinem jesteśmy w stanie stworzyć coś unikalnego. Nie mieliśmy żadnych wątpliwości, że ludzie kupią mieszkania, będą chętnie odwiedzać restauracje i korzystać z obiektów i udogodnień przez nas oferowanych.

Byliśmy także pewni, że potrafimy przekonać inwestorów i współników do wspólnej realizacji projektów. Z czasem projekty się rozrastały, zresztą nasze ambicje także. W związku z tym nakloniliśmy wielu profesjonal-

optacają się jakością i cierpliwością. Nie jesteśmy tu wszak po to, aby wypracować szybki zysk, ale naszym celem jest sprawić, aby usatysfakcjonowani klienci chętnie do nas powracali. Przekonani jesteśmy, że zakup mieszkania w jednym z naszych projektów będzie jedną z najlepszych inwestycji w życiu naszych klientów. Chcemy zadowolonych klientów zarówno teraz, jak i w przyszłości.

Zatem pragnę pogratulować wszystkim nabywcom mieszkań w Dune i życzyć nam wszystkim fantastycznej podróży w przyszłość. ■



Tormod Stene-Johansen,
CEO Dune Holding AS,
Norway

The decision to invest in Mielno was taken by the heart

The first thing I remember was the unusually beautiful coastal nature. Waves, that constantly washed the white sands on the long beaches, and the wind, filled with salt and the freshest air. The soft dunes that protected the beautiful coastal roses and pine bushes, giving them shelter from the wind. Here at this beach, in march 2005, with our shoes filled with sand, Haakon Sæter and I, we made the decision to invest in Firmus Group's projects in Mielno.



After many years as a property developers and investors, we have seen many interesting investment cases. Some of them appeal to the wallet, some to the brain and others to the heart. In this case I am sure the heart was the one who took the real decision. To develop something grandeur in these beautiful surroundings must be possible. Everyone who loves nature and the sea will understand that this is a paradise.

We had known Stein as a businessman ever since our young days. As a young businessman, he moved to our part of Norway and started his career here. I remember Stein as the man who was looking for excellence, and also as a man who was never afraid of long working days. I was sure he would be a successful man in whatever he dedicated his professional life.

After some years, Stein moved to Warsaw as responsible for a large Nor-

wegian real estate investment there. I was at that time involved in a shopping centre development in Gdynia, and we met in Warsaw in 1995 over a cup of coffee to discuss command experiences from the Polish business. But we never joined any partnership at that time. I did not know then, that after ten more years, we were going to partner up and be long lasting business partners in one of the most unique property developments on the Baltic coast.

Stein Invited us to Mielno in the winter of 2005 to look at some land plots and some development plans he had with his partners. With good experience from Greenfield projects elsewhere around the Baltic Sea, we thought it would be fun to visit Stein where he had settled in a small village on the Polish coast called Mielno. We meet Stein here and he was not wearing the suit and tie like we were used see him in Norway and in Warsaw. He was wearing jeans and

sweater, he looked fresher and younger than ever. If this was because of his new way of living, more relaxed and more comfortable with the surroundings, or if it was because of his enthusiasm for the projects, is



hard to say. When we saw the land plots he presented us, we understood where his fresh enthusiasm came from.

Stein had with his partners purchased pretty much land in the area, and he wanted us to join for further purchase and to start developments. We did commit our self the first night, which is pretty unique for any larger investment decisions of this scale. We were sure that Poland was the right country to invest. We are sure that costal land is more unique than any other land plots, and we were convinced that we together with Stein could develop something unique here. We were also convinced that someone would purchase the apartments, visit the restaurants and enjoy the facilities that we will be able to offer.

We were also sure that we could attract investors and partners to join us to realize the projects. Over the time, the projects grow bigger, and our am-

bitions also. Therefore we invited more professional people to join our investments.

Today the group behind the Dune development and rest of the Firmus projects counts a 3 digit number of shareholders, good capital backing and a source of know-how and experience that one cannot find behind many other projects competing with us on the Baltic coast. Our shareholders for sure expect good return on the investments, but also we know that quality and patience pays off in the long run. We are not here for quick returns, but we are here to make something that makes our clients return to us due to satisfaction. We believe that buying an apartment in one of our projects should be one of the best investments our clients will do. We want satisfied customers now and in the future.

Therefore I want to congratulate all the buyers of apartments in Dune, and wish you all a fantastic journey into the future. ■

Ambitne wyzwanie

Michał Baryżewski, wybitny architekt, współwłaściciel trójmiejskiego biura architektonicznego Arch-Deco, które zalicza się do czołówek polskich firm

projektowych, tak skomentował dla miesięcznika „Prestiż” odważne plany Firmusa: - Przemiana Mielna w elegancki kurort to bardzo ambitne wyzwanie. Ambitne, ale wykonalne. Przy determi-

nacji i sile, jaką emanuje Stein Knutsen, to się może udać. Taki proces, jaki wywołał on w Mielnie, my ze współnikiem obserwowaliśmy swego czasu w Juracie. Projektowaliśmy tam dla inwestorów, którzy

tworzyli infrastrukturę turystyczną w kompletnie nowym standardzie. Na początku wyczuwalny był opór – tak jak w Mielnie. Ludzie szybko się jednak zorientowali, że także oni zyskują. Choćby

przez to, że wzrosły ceny gruntów. To zbudowało zupełnie inny klimat. Teraz przyjeżdżają tam znani artyści, zamożni goście, obcokrajowcy. Kompleks złożony z kilkuset apartamentów jest w stanie

pobudzić ekonomię takiej miejscowości jak Jurata czy Mielno, bo przyjeżdża klientela zamożniejsza, nastawiona na bardziej wyrafinowane, kosztowniejsze formy rozrywki. ■



Ambitious challenge

Michał Baryżewski, an outstanding architect, co-owner of the architectural studio Arch-Deco, belonging to the group of top Polish design companies, from the Trici-

ty, commented on the courageous plans of Firmus for *Prestiż* monthly in this way: "Mielno transformation into a smart resort is a highly ambitious challenge. Ambitious, but also feasible. This may be suc-

cessful, given the determination and strength of Stein Knutsen. The process initiated by him in Mielno we, meaning me and my partner, observed some time ago in Jurata. We designed there for investors

who created tourist infrastructure in a completely new standard. Initially, some resistance could be felt, just like in Mielno. However, people frequently realized they will always benefit from it. Even by

the fact that the land prices rose. That created an entirely new atmosphere. Now, the place is visited by famous artists, wealthy visitors and foreigners. The complex composed of several hundred suites is

able to stimulate the economy of such a place as Jurata or Mielno, as wealthier customers come, longing for more refined, more expensive forms of entertainment. ■