



Investitorii se orientează către cabanele A-Frame, pe fondul randamentelor superioare din turism

Piața hotelieră din România continuă să crească, iar randamentele din cazări în regim hotelier depășesc semnificativ investițiile clasice în apartamente, arată specialiștii de la Except Custom Solutions, contractor general specializat în design & build. Compania se adresează direct acestei oportunități cu o ofertă integrată pentru investitorii care vor să dezvolte structuri de tip A-Frame în destinații turistice consacrate.

O structură de tip A-Frame (cabană în formă de A) este un stil arhitectural triunghiular, definit de un acoperiș abrupt care coboară până la nivelul solului și îndeplinește rolul de pereți. Grinzile se unesc în vârf, formând litera "A", ceea ce oferă un design simplu, modern și o rezistență excelentă la încărcările de zăpadă.

Decizia de a dezvolta noua linie de business vine în contextul în care piața hotelieră din România a generat un rulaj total estimat la 2,2 miliarde de euro în 2025, în creștere cu 16% față de

2024. Pe segmentul închirierilor în regim hotelier, pe care îl vizează clienții Except din domeniul turismului, Brașovul conduce piețele regionale, cu venituri medii de 10.471 euro/an per proprietate. Constanța se detașează prin cel mai lung sejur mediu, cu 6,5 nopți și venituri de vârf de 1.500 euro per proprietate în august.

Ioan Dobre, CEO și cofondator Except Custom Solutions, subliniază: "România are toate ingredientele pentru o

(continuare în pagina 38)

(urmare din pagina 37)

piață de cazări premium. Cererea turistică este în creștere și există un deficit clar de proprietăți bine executate în destinații cu potențial neexploatat. Pentru un investitor care înțelege că randamentul vine din calitatea produsului, momentul este bun".

Randamentul unei investiții rezidențiale clasice depinde de momentul achiziției. Contractarea unui apartament în faza de proiect poate genera randamente brute de 7-7,5%, în timp ce achiziția la finalizarea imobilului coboară acest procent la 5-5,5%.

O cabană A-Frame exploatată în regim hotelier, în destinații cu cerere turistică constantă, poate genera randamente brute de 20-30% anual. Avantajele structurale sunt multiple, de la un ADR net superior față de apartamente, rată de ocupare ridicată în weekenduri și vacanțe și până la sezonabilitate extinsă în destinații montane cu ofertă de activități în toate anotimpurile și un profil de turist cu disponibilitate mai mare să plătească pentru o experiență autentică.

Studiu de caz - Cabană A-Frame în Valea Prahovei

Except Custom Solutions a livrat recent un proiect de design & build pentru o cabană A-Frame de 140 mp cu 5 camere în Valea Prahovei, destinată utilizării ca proprietate de vacanță cu po-



Ioan Dobre, CEO și cofondator Except Custom Solutions, subliniază:
"România are toate ingredientele pentru o piață de cazări premium. Cererea turistică este în creștere și există un deficit clar de proprietăți bine executate în destinații cu potențial neexploatat. Pentru un investitor care înțelege că randamentul vine din calitatea produsului, momentul este bun".

tențial de exploatare în regim hotelier.

Investiția a demonstrat concret cum un proiect integrat, cu design-ul, execuția și mobilierul custom sub un singur contract, elimină principalele riscuri ale execuției fragmentate, precum comunicarea defectuoasă între echipe, depășirile de buget și termenele nerespectate. Geometria A-Frame, cu unghiurile sale dificile și zonele marginale greu de valorificat, a fost rezolvată integral prin mobilier custom, adaptat milimetric la structura triunghiulară.

Finalizarea proiectului s-a realizat în șase luni, respectând bugetul agreed și

specificațiile tehnice inițiale.

"Clienții care investesc în astfel de proiecte nu caută doar un spațiu plăcut. Vor predictibilitate, să știe exact ce primesc, la ce preț și în cât timp. Venim în întâmpinarea acestor cerințe printr-un singur interlocutor, de la documentație și autorizare până la mobilierul custom și curățenia finală", a explicat Ioan Dobre, CEO și cofondator Except Custom Solutions.

Decizia de a intra pe noul segment de piață vine pe fondul unei creșteri cu 30% a cifrei de afaceri a Except Custom Solutions în primul trimestru din 2026 față de perioada similară din 2025. Portofoliul actual este structurat pe 75% renovări rezidențiale complexe și 25% proiecte de birouri și ospitalitate, inclusiv structuri tip A-Frame. Compania a încheiat 2025 cu o cifră de afaceri de 1,2 milioane de euro, 35 de proiecte livrate și estimează o creștere de 20% pentru întregul an 2026.

Un segment emergent este diaspora românească, ce caută parteneri capabili să gestioneze transparent proiecte integrate de la distanță, cu un singur punct de responsabilitate.

