BRAȘOV

strategia de dezvoltare și marketing turistic
a destinației Brașov 2027–2034

Volumul II · capitolele integrale
politicile și măsurile detaliate



OMD Brașov

brand Berry
clarity and perspectives
for transformative decisions

STRATEGIA DE DEZVOLTARE ȘI MARKETING TURISTIC A DESTINAȚIEI BRAȘOV 2027–2034

VOLUMUL II · CAPITOLUL II.7. ECONOMIA VIZITATORULUI: CENTRUL EXPOZIȚIONAL ȘI CAZAREA

Secțiunile 6–8 ale ADMI · Politicile 6 și 7 din Volumul I

BENEFICIAR

Asociația Organizația de Management al Destinației Brașov (OMD Brașov)

Contract nr. 58/15.05.2026

Lider de proiect:

BrandBerry srl

Parteneri:

Horwath HTL România · GMP CommUnity

CUPRINS

II.7. Economia vizitatorului: centrul expozițional și cazarea (ADMI) 5
Cheie de lectură 5
1. P4. Centrul expozițional și de afaceri 6
2. P6. Regimul apartamentelor în regim hotelier (închirieri pe termen scurt) 14
3. Ierarhizarea opțiunilor și testele de robustețe 18

LISTA TABELELOR

Tabelul 5. Centre expoziționale de comparație (II.7) 7
Tabelul 6. Scenariile pentru Brașov (II.7) 9
Tabelul 7. Variantele de amplasament față de criteriile de alegere (II.7) 11
Tabelul 8. Scoruri AirDNA ale pieței de închirieri pe termen scurt (II.7) 14
Tabelul 9. Lecțiile regimului sloven pentru Brașov (II.7) 16
Tabelul 10. Variantele pentru regimul apartamentelor (II.7) 17
Tabelul 11. Scoruri ponderate ale variantelor P4 și P6 (II.7) 18

II.7. Economia vizitatorului: centrul expozițional și cazarea (ADMI)

Economia vizitatorului: centrul de congrese și expoziții și regimul apartamentelor în regim hotelier

Capitol tematic · Politicile 6 și 7 din Volumul I, secțiunile 3.6 și 3.7

Cheie de lectură

Ce este capitolul. Capitolul reproduce, ca text integral al Politicilor 6 și 7, secțiunile 6, 7 și 8 ale Analizei Diagnostic Multicriteriale Integrate (ADMI): centrul de congrese și expoziții (P4), regimul apartamentelor în regim hotelier (P6) și ierarhizarea opțiunilor cu testele de robustețe. Diagnosticul pe criterii și pe domenii care le precedă, indicatorii de monitorizare, lacunele de date și anexele de calcul rămân în ADMI, în Volumul III, Fundamentarea, la care capitolul trimite. Numerotarea tabelelor și a notelor este cea din ADMI, pentru ca trimiterile să rămână valabile în ambele volume. Măsurile P4-a–P4-j și P6-a–P6-j, cu codurile de aici, sunt preluate în fișele Politicilor 6 și 7 din Volumul I și în Anexa 1.

Convenția de marcaje: **[C]** date confirmate în baze de date sau în documente oficiale; **[E]** evaluări și calcule ale echipei de proiect; **[I]** interpretări sau propuneri ale echipei de proiect; **[D]** declarații ale stakeholderilor, redate ca atare.

> **Cifrele cererii: statistica oficială și evaluarea echipei de proiect.** Statistica oficială a înregistrat în 2025, pentru municipiul Brașov, 715.064 de sosiri și 1.318.726 de înnoptări în structurile de cazare clasificate [C]. Evaluarea echipei de proiect, pe baza datelor, arată că destinația primește circa 1,1 milioane de turiști pe an, adică vizitatori cu cel puțin o înnoptare, conform definițiilor UN Tourism, inclusiv în cazările neînregistrate (1,08 milioane de sosiri cazate), și circa 1,6 milioane de vizitatori de o zi: o presiune de circa 2,7 milioane de vizite pe an, suplimentară față de locuitori și față de cei care vin în oraș din zona metropolitană sau îl tranzitează [E]. Statistica oficială acoperă, astfel, circa două treimi din turiști și circa un sfert din vizite; diferența de circa 370.000 de turiști corespunde cazărilor din afara evidenței (2.295 de anunțuri active de închiriere pe termen scurt, față de aproximativ 1.100 de certificate de clasificare; 363.748 de camere-nopți vândute în 2025 în oraș, față de 253.301 de înnoptări înregistrate oficial în apartamente și camere de închiriat) [C/E]. Documentele strategiei prezintă, de aceea, statistica oficială și evaluarea echipei de proiect în paralel: indicatorii și scenariile se măsoară pe statistica oficială, singura serie anuală dintr-o sursă oficială, iar evaluarea echipei descrie dimensiunea reală a fenomenului pe care strategia îl administrează. Metoda este prezentată în Volumul I, secțiunile 1.1 și 1.9, și în ADMI, secțiunea 3.1 (D1).

Capitolul pe o pagină. Acest capitol este capitolul II.7 al Volumului II, Capitolele integrale, al Strategiei de Dezvoltare și Marketing Turistic a Destinației Brașov 2027–2034; în Volumul I, el fundamentează Politica 6, „Economia vizitatorului: turismul de afaceri și centrul expozițional", și Politica 7, „Economia vizitatorului: cazarea și apartamentele turistice". Ce decide: centrul de congrese și expoziții se dezvoltă etapizat, cu etapa 1 de 20.000 mp, extensibilă la 50.000 mp, după studiul de fezabilitate și de piață din 2027, iar dezvoltarea până la 100.000 mp rămâne decizia autorității locale; biroul de convenții al OMD aduce târgurile și congresele în zilele lucrătoare și în extrasezon; apartamentele în regim hotelier primesc aceleași reguli și aceeași taxă ca toate formele de cazare, prin orientare cu stimulente, fără interdicții, cu numărul de înregistrare în fiecare anunț și cu micul dejun contractat. Diagnosticul complet, scorurile și anexele de calcul sunt în ADMI (Volumul III).

1. P4. Centrul expozițional și de afaceri

1.1. Constatare

Brașovul nu are o problemă de atracție, ci una de utilizare a capacității. Capacitatea de cazare a crescut în același ritm cu cererea, iar gradul de ocupare din 2025 este sub cel din 2001 [C]. Lunile martie–mai rămân sub 30%, iar operatorii descriu săptămâni slabe și weekenduri pline (ADMI, secțiunea 3.1, Volumul III) [C/E/D].

Orașul nu are o infrastructură expozițională. Sala Polivalentă va acoperi concertele, sportul și congresele, dar nu și târgurile, care cer hale de mari dimensiuni (atelierul 05) [D]. Hotelurile au săli de conferință, iar Poiana are capacitate de conferință în majoritatea unităților mari, fără un centru dedicat (capitolul P5, D4) [D].

Cererea vine din consultare, de la sectoare diferite. Operatorii din alimentația publică au formulat-o ca prima cerere către administrație:

> *„Un centru expozițional. Cum e Romexpo. Ăla aduce grămadă de business și pentru hoteluri și pentru restaurante în timpul săptămânii, de luni până vineri."* (atelierul 05) [D]

> *„Eu principal aș cere centrul expozițional."* (atelierul 05) [D]

Subiectul 8 leagă turismul de afaceri de perioada de extrasezon: *„un segment care va aduce un plus de valoare extraordinar, mai ales în acele capete de sezon când atât Poiana, cât și Brașovul trebuie să..."* (Subiect 8) [D].

Administrația locală are în vedere o platformă. În consultare s-a arătat că Primăria analizează un centru expozițional pe platforma CET, într-o zonă cu funcțiune mixtă:

> *„Să facem un centru expozițional la CET. Dar nu o să fie doar [...] centru expozițional, mare atenție, da?"* (Subiect 13) [D]

Platforma are, potrivit aceleiași surse, 40 de hectare, iar studiul de fezabilitate pentru ecologizarea ei a fost aprobat în Consiliul Local [D]. Afirmația se verifică pe hotărârea Consiliului Local (anexa B a ADMI, Volumul III).

1.2. Mecanismul: cum produce un centru expozițional valoare pentru destinație

Cerere în zilele lucrătoare. Târgurile profesionale se țin în zile lucrătoare. În 2025, la Romexpo, două târguri industriale s-au desfășurat de marți până vineri, în mai, iar un târg de logistică de marți până joi, în octombrie [C][1].

Cerere în extrasezon. Calendarul Romexpo din 2025 cuprinde târguri din februarie până în iunie și din septembrie până în decembrie; în ianuarie, iulie și august nu există niciun târg sau expoziție [C][2]. Lunile cu târguri coincid cu perioada de extrasezon a Brașovului (martie–mai, noiembrie) [I].

Ședere de mai multe zile. Participanții la un târg rămân în oraș mai multe zile:

> *„Și ei nu vin o zi, la un târg vii 2-3 zile."* (atelierul 05) [D]

La Viena, un participant la congres cheltuie în medie 560 € pe noapte, față de 380 € media vizitatorilor orașului[3].

Prelungirea șederii prin pachete. Hotelierii descriu chiar mecanismul pe care se sprijină P4, transformarea vizitei de afaceri într-o vacanță:

> *„încerc să agăț din zona de MICE turistul business și să-l fac să-și prelungească concediul individual prin niște pachete pe care eu ca hotelier le ofer"* (atelierul 04) [D]

Evenimentele de afaceri aduc venit și în afara hotelului:

> *„Evenimentele MICE ies în destinație, cel puțin o cină în exterior"* (atelierul 04) [D]

Capacitate interioară pentru lunile cu vreme instabilă. Evenimentele în aer liber sunt riscante tocmai în martie și în noiembrie (capitolul P3, D7) [D]; halele expoziționale pot găzdui în aceste luni și evenimente publice, nu doar târguri [I].

Efecte de lanț. Furnizorii locali (standuri, logistică, catering), cazarea în zona metropolitană și în Poiana (capitolul P5, D4-c), argumentul pentru rute aeriene noi și biletul de târg care include transportul public, după modelul de la Leipzig[4] [I]. Halele pot găzdui și programul candidaturii la titlul de Capitală Europeană a Culturii 2034, iar capitolul C analizează un spațiu expozițional muzeal în polul Sala Polivalentă–Bartolomeu, în corelare cu amplasamentul centrului expozițional (scenariul S6) [I].

1.3. Repere europene

Tabelul 5. Centre expoziționale de comparație (II.7)

Centrul	Suprafață expozițională	Vizitatori pe an	Repere de impact
Romexpo, București	circa 57.000 mp, inclusiv platformele exterioare; pavilioanele moderne B1 și B2, circa 30.000 mp[5]	808.536 (2025)[6]	3.998 de expozanți și 111 de manifestări într-un an[7]

[1]Romexpo, Raportul de activitate ianuarie–decembrie 2025: https://romexpo.ro/wp-content/uploads/2026/05/Raport_Activitate_2025RMX.pdf

[2]Romexpo, Raportul de activitate ianuarie–decembrie 2025: https://romexpo.ro/wp-content/uploads/2026/05/Raport_Activitate_2025RMX.pdf

[3]VIECON (Messe Wien), fișa de presă: https://vieconcenter.at/assets/Presse/Presse-Factsheet-VIECON-Messe-Wien_0526.pdf

[4]Leipziger Internet Zeitung, biletul de târg cu transportul public inclus: https://www.l-iz.de/wirtschaft/wirtschaft-leipzig/2023/07/raus-aus-dem-tal-leipziger-messe-2022-75-millionen-euro-umsatz-544078

[5]Romexpo, Raportul de activitate ianuarie–decembrie 2025: https://romexpo.ro/wp-content/uploads/2026/05/Raport_Activitate_2025RMX.pdf

[6]Romexpo, Raportul de activitate ianuarie–decembrie 2025: https://romexpo.ro/wp-content/uploads/2026/05/Raport_Activitate_2025RMX.pdf

Centrul	Suprafață expozițională	Vizitatori pe an	Repere de impact
Ptak Warsaw Expo, la marginea Varșoviei	143.000 mp în 6 hale și 500.000 mp exterior[8]	peste 1,5 milioane, din 70 de țări[9]	aproape 20.000 de expozanți; 15.000 de locuri de parcare; la 10 minute de aeroport[10]
Brno	peste 125.000 mp de spațiu expozițional net (BVV declară peste 130.000 mp)[11]	peste 1 milion, la circa 50 de târguri pe an[12]	al doilea oraș al Cehiei, cu tradiție de târguri din 1928[13]
Leipziger Messe	111.900 mp în hale[14]	peste 1,05 milioane, din 72 de țări (2025)[15]	circa 6.600 de locuri de muncă susținute (2022)[16]
VIECON (fosta Messe Wien), Viena	73.000 mp[17]	-	peste 350.000 de înnoptări generate de congrese (2025)[18]
Fiera Milano, Rho	-	4,5 milioane (2019)[19]	impact total de 8,1 miliarde €, din care 4,3 miliarde în Lombardia[20]

Sursa: documentele centrelor și presa de specialitate indicate în note. Datele provin din ani și definiții diferite; comparația indică ordine de mărime [C].

Capacitatea la nivel de țară. Austria și Polonia se numără printre cele 22 de piețe ale lumii cu peste 300.000 mp de spațiu expozițional interior brut; România și Cehia nu se află pe această listă, iar Europa are 39 dintre cele 83 de centre de peste 100.000 mp ale lumii[21]. Pragul pentru cel mai mare centru expozițional din Europa Centrală și de Est este, în prezent, Ptak Warsaw Expo, cu 143.000 mp [C][22].

Lectura pentru Brașov. Romexpo este singurul centru expozițional de mari dimensiuni din România, iar capacitatea lui este sub cea a centrelor din orașele comparabile ale regiunii [C/D]. Brașovul are poziția centrală în țară, aeroport internațional și o capacitate de cazare liberă mare, iar Brno arată că un al doilea oraș al unei țări poate susține un centru de dimensiune europeană [I].

1.4. Scenariile de dimensionare

Scenariile sunt modulare, pe ipotezele stabilite de managementul de proiect: 10 vizitatori pe an pentru fiecare metru pătrat de spațiu expozițional, jumătate dintre vizitatori cazați, două nopți de cazare, cele două taxe speciale de 12 lei pe noapte, în total. Ipoteza de 10 vizitatori pe metru pătrat este aproape de

[7]Romexpo, Raportul de activitate ianuarie–decembrie 2025: https://romexpo.ro/wp-content/uploads/2026/05/Raport_Activitate_2025RMX.pdf
[8]Ptak Warsaw Expo, prezentarea centrului: https://warsawexpo.eu/en/about-us/
[9]Ptak Warsaw Expo, prezentarea centrului: https://warsawexpo.eu/en/about-us/
[10]Ptak Warsaw Expo, prezentarea centrului: https://warsawexpo.eu/en/about-us/
[11]BVV Trade Fairs Brno, peste 130.000 mp de suprafață expozițională netă: https://www.bvv.cz/en/about-the-company
[12]BVV Trade Fairs Brno, circa 50 de târguri și peste 1 milion de vizitatori pe an: https://www.bvv.cz/en/about-the-company
[13]BVV Trade Fairs Brno, tradiția târgurilor din 1928: https://www.bvv.cz/en/about-the-company
[14]Leipziger Messe, raportul de activitate 2024: https://www.leipziger-messe.de/files/corporatesite/media/unternehmen/unterlagen/20062025-rz-lm-geschaeftsbericht2024-digital.pdf
[15]Leipziger Internet Zeitung, rezultatele Leipziger Messe în 2025: https://www.l-iz.de/economy/leipzig-en-en/2026/07/more-than-a-million-visitors-from-72-countries-leipziger-messe-has-continued-its-growth-trajectory-in-2025-662667
[16]Leipziger Messe, raportul de activitate 2022: https://magazin.leipziger-messe.de/wp-content/uploads/2023/07/20230622_LM_Geschaeftsbericht-Digital_V1.pdf
[17]VIECON (Messe Wien), fișa de presă: https://vieconcenter.at/assets/Presse/Presse-Factsheet-VIECON-Messe-Wien_0526.pdf
[18]VIECON (Messe Wien), fișa de presă: https://vieconcenter.at/assets/Presse/Presse-Factsheet-VIECON-Messe-Wien_0526.pdf
[19]Panorama, vizitatorii Fiera Milano în 2019: https://www.panorama.it/abbonati/fiere-il-settore-volano-da-60-miliardi-di-euro-ricomincia-dal-digitale
[20]Fiera Milano, impactul socio-economic (studiu KPMG): https://fieramilano.it/en/sustainability/-socio-economic-impacts.html
[21]UFI, World Map of Exhibition Venues, ediția 2024: https://www.ufi.org/media-releases/ufi-releases-2024-edition-of-the-world-map-of-exhibition-venues/
[22]Ptak Warsaw Expo, prezentarea centrului: https://warsawexpo.eu/en/about-us/

pragul de jos al reperelor: Romexpo, circa 14 (808.536 de vizitatori la 57.280 mp închiriați în 2025)[23]; Leipziger Messe, circa 9 [C/E].

Tabelul 6. Scenariile pentru Brașov (II.7)

Etapa	Suprafață	Vizitatori pe an	Vizitatori cazați	Înnoptări pe an	Taxa specială pentru promovarea turistică pe an	Ocupare ipotetică în municipiu
Etapa 1	20.000 mp	200.000	100.000	200.000	2,4 mil. lei	38,2%
Etapa 2 (extinderea)	50.000 mp	500.000	250.000	500.000	6 mil. lei	45,8%
Etapa 3 (decizia autorității locale, după studii)	100.000 mp	1.000.000	500.000	1.000.000	12 mil. lei	58,4%

Gradul de ocupare pe care l-ar avea structurile clasificate din municipiu dacă toate înnoptările suplimentare s-ar realiza în ele, față de 33,2% în 2025; limită superioară, cu scop ilustrativ.

Sursa: evaluări și calcule ale echipei de proiect [E]; capacitatea în funcțiune din 2025 (10.885 de locuri pe zi, în medie) și înnoptările din 2025 [C].

Trei citiri rezultă din tabel:

- **Etapa 1 poate fi absorbită de capacitatea existentă**, în zilele lucrătoare și în extrasezon, când capacitatea liberă este cea mai mare [E];
- **Etapa 3 ar adăuga echivalentul a trei sferturi din înnoptările înregistrate în 2025**, deci cere capacitate în zona metropolitană și hoteluri noi; de aceea rămâne decizia autorității locale, condiționată de studii și de această verificare [E];
- **ordinul de mărime al producției economice** este de circa 85–170 de milioane de euro pe an pentru etapa 1 de 20.000 mp (212–425 de milioane pentru 50.000 mp): media globală este de 8.500 € producție totală pe metru pătrat de spațiu interior[24], iar pragul de jos aplică jumătate din această medie, pentru o piață nouă [E]. Cifra reală o stabilește studiul de fezabilitate.

Evaluarea critică din octombrie 2026. Un studiu de prefezabilitate preliminar, pus la dispoziția echipei de proiect în octombrie 2026, verifică ipotezele de dimensionare pe datele economice ale centrelor din România și pe reperele industriei[25] [C/E]. Constatările lui sunt reținute de strategie. Ca afacere de operare, un centru expozițional este greu de făcut profitabil în România: Romexpo, singurul caz profitabil, a avut în 2025 o cifră de afaceri de 78,65 milioane de lei și un profit de 15,16 milioane, pe un teren primit de la stat în anii 1960–1970, cu clădiri amortizate și practic fără concurență în București, și a încheiat 2011 cu o pierdere de 2,47 milioane de lei; Expo Transilvania din Cluj-Napoca, al doilea centru din țară, a avut în 2025 o cifră de afaceri de 586.355 de lei și un profit de 888 de lei; Expo Arad a pornit ca model cu costuri reduse, cu o investiție inițială de 1,5 milioane de euro și 2 milioane de euro nerambursabili pentru extindere [C]. Valoarea reală este economică, pentru oraș, nu pentru

[23]Romexpo, Raportul de activitate ianuarie–decembrie 2025: https://romexpo.ro/wp-content/uploads/2026/05/Raport_Activitate_2025RMX.pdf

[24]UFI și Oxford Economics, Global Economic Impact of Exhibitions (2024): https://www.ufi.org/news-media/media-releases

[25]Studiu de prefezabilitate preliminar pentru un centru expozițional la Brașov (octombrie 2026), pus la dispoziția echipei de proiect, pe surse publice: Romexpo, date financiare 2025: https://termene.ro/firma/1555425 ; Expo Transilvania, date financiare 2025: https://targetare.ro/229293/expo-transilvania-srl ; Expo Arad, investiția inițială: https://www.wall-street.ro/articol/Turism/2303/zonele-industriale-aspirator-de-investitori.html ; UFI, impactul economic al expozițiilor: https://ufi.org/?p=13768 ; UFI, multiplicatorul regional: https://member.ufi.org/Medias/education/3/a9.htm ; CATTIA Brașov: https://www.romania-insider.com/index%2Ephp/new-business-center-brasov-2019 ; estimările de investiție, de operare și de impact sunt ordine de mărime ale studiului, de validat prin studiul de fezabilitate

investitor: ca regulă a industriei, fiecare euro plătit organizatorului se înmulțește cu 7 până la 10 în cheltuieli directe, indirecte și induse în regiune, iar impactul global mediu este de circa 7.500 de euro pe metru pătrat de capacitate expozițională [C]. Pentru un centru de 12.000–15.000 mp de hale, cu un centru de congrese cu sală plenară de 1.500–2.000 de locuri, 10–15 săli de lucru, 5.000–10.000 mp exteriori și 1.500–2.500 de locuri de parcare, studiul estimează o investiție de 31–47 de milioane de euro, cu terenul public ca aport; în anul 3 de funcționare, 25, 40 sau 55 de evenimente pe an ar aduce venituri de 1,2, 2,2 sau 3,5 milioane de euro, la costuri de operare de 1,6, 2,0 sau 2,6 milioane, deci un rezultat operațional de −0,4, +0,2 sau +0,9 milioane de euro, iar investiția nu se recuperează din venituri proprii; impactul economic regional ar fi de 15–40 de milioane de euro pe an, de 7–20 de ori mai mare decât veniturile centrului [E]. Sub 30 de evenimente pe an, centrul nu își acoperă costurile de operare; ținta pentru anul 3 este de 40–60 de evenimente: 6–8 târguri B2B legate de industriile reale ale județului (auto și aerospațial, lemn și mobilă, construcții, echipamente de munte și outdoor), 8–12 târguri B2C, 10–15 congrese și conferințe, 10–20 de evenimente corporate, 3–5 culturale; congresele din extrasezon sunt segmentul cel mai valoros, pentru că umplu hotelurile când turismul de agrement este slab, iar participanții cheltuiesc mai mult pe zi [E]. Studiul atrage atenția asupra concurenței locale – Sala Polivalentă, gândită și pentru conferințe și congrese, și centrul de afaceri CATTIA, cu 18.242 mp și spații pentru conferințe și expoziții mici – și recomandă poziționarea complementară, eventual cu un operator comun, un model de construcție publică sau în parteneriat public-privat, cu operare printr-un contract de management cu un operator specializat, pe indicatori de performanță, un consiliu de guvernanță cu Primăria, alte autorități publice, Camera de Comerț și Industrie, OMD Brașov, Universitatea Transilvania și mediul de afaceri, și o finanțare cu teren public și componentă nerambursabilă sau de la bugetul central (Compania Națională de Investiții, Programul Regional Centru) [E/I].

Lectura pentru strategie [I]. Evaluarea nu contrazice principiul direcției P4, dimensiunea urmează cererea, ci confirmă un prim modul realist: strategia stabilește etapa 1 la 20.000 mp de hale modulare, cu un centru de congrese, cu posibilitate de extindere până la 50.000 mp, declanșată de praguri; dezvoltarea până la 100.000 mp rămâne decizia autorității locale, dacă studiile de fezabilitate o arată utilă și sustenabilă. Contribuția centrului în scenariul ales (200.000 de înnoptări și 100.000 de vizitatori fără înnoptare în 2034; Volumul I, secțiunea 1.9) corespunde funcționării depline a etapei 1, cu 40–60 de evenimente pe an, și rămâne o ipoteză de verificat prin studiul de fezabilitate; extinderea la 50.000 mp ar corespunde, cu aceeași formulă, unui potențial de 500.000 de înnoptări, iar contribuția congreselor se estimează separat. Estimarea de cost a etapei 1 se reface pentru 20.000 mp prin studiul de fezabilitate, pornind de la ordinul de mărime al studiului de prefezabilitate (31–47 de milioane de euro pentru 12.000–15.000 mp); costul etapelor următoare se prezintă separat. Condițiile de intrare în studiu sunt trei: cerere dovedită pentru cel puțin 30–40 de evenimente pe an, cu scrisori de intenție de la organizatori înainte de construcție; un model de operare fără pierderi operaționale după anul 3–4; o finanțare cu teren public și componentă nerambursabilă. Pașii premergători, în 2027: inventarul evenimentelor și al spațiilor existente, interviuri cu 10–15 organizatori de târguri și asociații profesionale, analiza a două–trei amplasamente, modelul financiar detaliat și analiza cost-beneficiu, consultarea cu Primăria, alte autorități publice, Camera de Comerț și Industrie și OMD Brașov, decizia de continuare sau de oprire și alegerea modelului de operare.

Tabelul 6a. Etapa 1

Componentă	Dimensiune orientativă	Rol
Hale expoziționale modulare	circa 20.000 mp, extensibile până la 50.000 mp	târguri B2B și B2C, evenimente corporate
Sală plenară	1.500–2.000 de locuri	congrese, conferințe mari
Săli de lucru	10–15 săli, 30–300 de locuri	sesiuni paralele, formare
Spațiu exterior	5.000–10.000 mp	utilaje, auto, agro
Parcare	1.500–2.500 de locuri	vizitatori și expozanți
Investiție (ordin de mărime)	de refăcut pentru 20.000 mp prin studiul de fezabilitate; reperul studiului de prefezabilitate: 31–47 de milioane de euro pentru 12.000–15.000 mp, cu terenul public ca aport	de validat prin studiul de fezabilitate
Calendar țintă, anul 3	40–60 de evenimente pe an; sub 30, costurile de operare nu se acoperă	congresele din extrasezon ca segment prioritar
Înnoptări la funcționare deplină a etapei 1	circa 200.000 pe an (20.000 mp la 10 vizitatori pe metru pătrat, jumătate cazați două nopți), cu contribuția congreselor estimată separat	corespunde contribuției din scenariul ales; ipoteză de verificat prin studiu

Sursa: studiul de prefezabilitate preliminar (octombrie 2026); evaluări ale echipei de proiect [E/I].

Strategia nu face recomandări privind forma de construcție sau de proprietate (investiție publică, parteneriat public-privat); aceasta este o decizie distinctă a administrației, pentru care evaluarea critică de mai sus oferă variantele și riscurile lor [I].

1.5. Amplasamentul: criterii de alegere

Tabelul 7. Variantele de amplasament față de criteriile de alegere (II.7)

Criteriu	Platforma Rulmentul	Platforma CET	Zona aeroportului (Ghimbav, zona metropolitană)
Teren pentru extinderea la 50.000 mp, cu rezervă pentru 100.000 mp, și parcare	neconfirmat; hale existente (atelierul 05) [D]	40 ha declarate (Subiect 13) [D]	neconfirmat
Acces rutier fără traversarea centrului	lângă o ocolitoare (atelierul 05) [D]	aproape de centură (Subiect 13) [D]	drumuri naționale și centura metropolitană [I]
Transport public de mare capacitate	aproape de gară (atelierul 05) [D]	de verificat	traseul declarat al trenului metropolitan prin Ghimbav și aeroport (Subiect 13) [D]
Conectivitate aeriană	indirectă	indirectă	directă (modelul Ptak, la 10 minute de aeroport)[26]; depinde de rezolvarea preluării pasagerilor (ADMI, secțiunea 3.4, Volumul III)
Funcțiuni concurente	aulă culturală și spațiu pentru mari evenimente, discutate în concursul de soluții (Subiect 24) [D]	zonă industrială și de evenimente (Subiect 13) [D]	de verificat
Statut juridic și decident	Primăria	Primăria, după ecologizare (studiu aprobat, Subiect 13) [D]	alte autorități publice și unitatea administrativ-teritorială gazdă
Arii protejate (filtrul F2)	de verificat	de verificat	de verificat

Sursa: consultarea și documentele indicate [D/I].

[26]Ptak Warsaw Expo, prezentarea centrului: https://warsawexpo.eu/en/about-us/

Opțiunea recomandată de strategie [I]. Amplasamentul recomandat este cel care îndeplinește simultan două condiții: teren pentru extinderea modulară până la 50.000 mp, cu rezervă pentru 100.000 mp și cu parcare, și legătură de transport public de mare capacitate, fără trafic prin centrul istoric. Pe datele disponibile, platforma CET este singura variantă pentru care condiția de teren este declarată de administrație. Decizia se ia prin studiul de fezabilitate al Primăriei Municipiului Brașov, împreună cu alte autorități publice pentru varianta din zona aeroportului.

1.6. Contrapuncte și condiții

Turistul de congres nu iese neapărat în oraș. Subiectul 15 a formulat rezerva cea mai clară:

> *„Dacă e la un congres, dacă e la... nu va ieși. O să stea în hotel, socializează”* (Subiect 15) [D]

Pentru același subiect, *„turismul de business este un turism de nișă”* (Subiect 15) [D]. Rezerva nu slăbește obiectivul P4, care este umplerea capacității în zilele lucrătoare, ci arată că prelungirea ședерii cere pachete și program organizat (măsura P4-f) [I].

Rezidenții se tem de scara evenimentelor. Reacția din atelierul mediului academic (ADMI, secțiunea 3.5, Volumul III) cere un amplasament în afara centrului istoric și a Poienii, transport inclus în biletul de târg și un calendar care evită weekendurile de vârf [I].

Piața românească de târguri este mică. Târgurile proprii ale Romexpo au avut 126.980 de vizitatori în 2025, iar cele organizate de terți 469.676 [C][27]. Dimensionarea modulară, cu extinderea declanșată de gradul de ocupare, reduce riscul unei investiții subutilizate [I].

Legătura cu aeroportul condiționează turismul de afaceri internațional. Expozanții și vizitatorii profesioniști străini sosesc în mare parte pe calea aerului; regula care interzice preluarea pasagerilor de la aeroport prin platforme și transferul lung cu autobuzul afectează exact acest segment (ADMI, secțiunea 3.4, Volumul III). Soluția de tranziție din capitolul P1–P2 (DMC6-i) și transportul inclus în biletul de târg (P4-c) sunt condiții ale P4 [I].

Capacitatea de cazare limitează etapele 2 și 3 (secțiunea 1.4) [E].

1.7. Direcția P4

Constatare. Brașovul are capacitate de cazare liberă în zilele lucrătoare și în extrasezon, nu are infrastructură expozițională, iar consultarea și administrația locală converg spre un centru expozițional [C/D].

Obiectiv. Până în 2034, Brașovul are în funcțiune cel puțin prima etapă a unui centru expozițional și de afaceri, dimensionat modular, care aduce cerere nouă în zilele lucrătoare și în extrasezon și prelungește ședерea prin pachete [I].

Principiul de funcționare. Dimensiunea urmează cererea: fiecare etapă se construiește după ce etapa anterioară își atinge pragurile de ocupare [I].

Măsuri.

- (P4-a) **Studiul de fezabilitate și de piață**: amplasament, dimensionarea etapelor, modelul de operare, calendarul-țintă de evenimente, impactul asupra traficului, cu cele trei condiții de intrare

[27] Romexpo, Raportul de activitate ianuarie–decembrie 2025: https://romexpo.ro/wp-content/uploads/2026/05/Raport_Activitate_2025RMX.pdf

și cu pașii premergători din secțiunea 1.4 (inventarul evenimentelor și al spațiilor, interviuri cu organizatori, scrisori de intenție, analiza amplasamentelor, modelul financiar, decizia de continuare sau de oprire) [I].

- (P4-b) **Rezervarea amplasamentului și a coridoarelor de acces** în documentațiile de urbanism [I].
- (P4-c) **Etapa 1: un centru de congrese și expoziții de 20.000 mp**, cu hale modulare și un centru de congrese cu sală plenară de 1.500–2.000 de locuri, construit public sau în parteneriat public-privat, pe teren public, și operat printr-un contract de management cu un operator specializat, pe indicatori; extinderea până la 50.000 mp interior este etapa 2, iar dezvoltarea până la 100.000 mp este decizia autorității locale, după studii; parcare și legătură de transport public; biletul de târg include transportul, inclusiv legătura cu aeroportul[28] [I].
- (P4-d) **Regula de extindere**: etapa 2 (până la 50.000 mp) se declanșează când gradul de ocupare a halelor, calendarul (cel puțin 40 de evenimente pe an) și numărul de târguri internaționale ating pragurile stabilite prin studiu; dezvoltarea până la 100.000 mp rămâne decizia autorității locale, dacă studiile de fezabilitate o arată utilă și sustenabilă, și presupune capacitatea metropolitană de cazare verificată [I].
- (P4-e) **Biroul de convenții al destinației, în OMD Brașov**: atragerea târgurilor și a congreselor, și, din 2028, rolul de birou de prezentare a Brașovului către brandurile din ospitalitate și din business, prin comunicare și printr-un eveniment anual, nu de atragere a investițiilor și nu de inventariere a clădirilor, care nu sunt roluri ale OMD; calendar comun cu Sala Polivalentă (capitolul C, DC6) și cu produsul de conferințe al Poienii (capitolul P5, D4-c) [I].
- (P4-f) **Pachetele de prelungire a ședерii**, construite de hotelieri împreună cu OMD: oferte de weekend pentru participanți, excursii în zona metropolitană și în Poiana; se pornesc din 2027 cu evenimentele Sălii Polivalente (direcția S1) [D/I].
- (P4-g) **Calendarul târgurilor în extrasezon**: prioritate pentru târgurile din martie–iunie și septembrie–noiembrie, în zilele lucrătoare, fără suprapunere cu vârful de sezon [I].
- (P4-h) **Furnizorii locali**: standuri, logistică și catering cu produse ale Țării Bârsei (capitolul G, DG2) [I].
- (P4-i) **Biroul de convenții ca birou de prezentare a Brașovului**: comunicarea orașului către brandurile din ospitalitate și din business (nu atragerea de investiții și nu inventarierea clădirilor și a terenurilor, care nu sunt roluri ale OMD), cu un eveniment anual care invită brandurile să cunoască destinația, împreună cu asociațiile hotelierilor, cu proprietarii și cu autoritățile; din 2028 [I].
- (P4-j) **Brașovul ca destinație pentru nomazii digitali**: programul „Work from Brașov”, cu spații de coworking și de co-living de calitate, în care contează comunitatea mai mult decât biroul, un eveniment anual al nomazilor, tarife de ședere lungă cu hotelurile autorizate și promovarea vizei pentru nomazi digitali pe care România o are din 2022; un nomad stă săptămâni, nu nopți, și lucrează în zilele lucrătoare și în extrasezon, golurile pe care strategia vrea să le umple [I].

Actori. Primăria Municipiului Brașov și Consiliul Local (studiu, urbanism, decizie), alte autorități publice (varianta metropolitană, aeroportul), Camera de Comerț și Industrie Brașov, OMD Brașov

[28]Leipziger Internet Zeitung, biletul de târg cu transportul public inclus: https://www.l-iz.de/wirtschaft/wirtschaft-leipzig/2023/07/raus-aus-dem-tal-leipziger-messe-2022-75-millionen-euro-umsatz-544078

(biroul de convenții, calendarul), hotelierii și asociațiile lor, operatorul centrului, Universitatea Transilvania (congrese academice).

Orizont. Pașii premergători și studiul: 2027; biroul de convenții: 2027; urbanismul: 2027–2028; etapa 1 (20.000 mp): 2029–2031, în funcție de studiu; etapa 2 (până la 50.000 mp): după 2031, la atingerea pragurilor; dezvoltarea până la 100.000 mp: decizia autorității locale, după studii.

2. P6. Regimul apartamentelor în regim hotelier (închirieri pe termen scurt)

2.1. Constatare

Trei stocuri, măsurate diferit. Stocul certificat (lista MEDAT) are aproximativ 1.100 de certificate distincte; stocul comercial vizibil pe platforme are 2.295 de anunțuri active în august 2026, potrivit datelor AirDNA ale proiectului; stocul fiscal nu este cunoscut [C]. Raportul dintre stocul comercial și cel certificat este de circa 2:1, iar decalajul este concentrat la operatorii cu portofolii mari: 17 operatori cu cel puțin cinci unități dețin 159 de înregistrări, iar cazul documentat al unui operator arată cel puțin cinci anunțuri pentru fiecare certificat [C/E].

Piața este sănătoasă, regulile nu sunt egale. Apartamentele din oraș au avut un grad de ocupare de circa 51% în ultimele douăsprezece luni[29], mult peste cel al structurilor clasificate (33,2%), deși cele două măsuri nu sunt direct comparabile [C]. Diferența de competitivitate provine în parte din costurile pe care o parte a pieței nu le plătește: taxa specială pentru promovarea turistică, standardele, controalele [D/I].

Consultarea confirmă problema și descrie soluțiile. Cazările nedeclarate apar în 11 interviuri și în 2 ateliere (08, 13), iar cererea de reglementare în 7 interviuri și 3 ateliere (05, 08, 13) [C]. Pozițiile merg de la un regulament foarte strict (Subiecții 19–20) la respingerea plafonării (Subiectul 23); Subiectul 13 semnalează lipsa instrumentelor de constatare și pârghia națională, iar Subiectul 15 propune zonarea urbanistică [D].

Conceptul din 2023 semnalează aceeași tendință într-un pol rezidențial nou. Documentul estimează că, în subzona Coresi, din circa 3.000 de apartamente, aproximativ jumătate erau ocupate, iar circa 30% dintre cele ocupate erau oferite în regim de închiriere turistică [D, sursă secundară]. Cifra nu poate fi verificată metodologic și se citește ca semnal, nu ca măsurătoare.

2.2. Reglementarea și sezonalitatea în datele AirDNA

Tabelul 8. Scoruri AirDNA ale pieței de închirieri pe termen scurt (II.7)

Piața	Scor de piață	Cerere	Sezonalitate	Creșterea veniturilor	Reglementare	Ocupare anuală
Brașov[30]	86	76	79	76	66	51%
Poiana Brașov[31]	43	52	46	62	63	38%
Maribor[32]	98	89	83	72	57	56%

[29]AirDNA, piața Brașov: https://www.airdna.co/vacation-rental-data/app/ro/default/brasov/overview
[30]AirDNA, piața Brașov: https://www.airdna.co/vacation-rental-data/app/ro/default/brasov/overview
[31]AirDNA, piața Poiana Brașov: https://www.airdna.co/vacation-rental-data/app/ro/default/poiana-brasov/overview
[32]AirDNA, piața Maribor: https://www.airdna.co/vacation-rental-data/app/si/default/maribor/overview

Sursa: AirDNA, paginile publice ale piețelor, actualizarea din octombrie 2026 [C]. Scorurile au valori de la 40 la 100 și sunt calculate față de piețele din aceeași țară. Sezonalitate: un scor mare înseamnă cerere constantă pe tot anul. Reglementare: un scor mare înseamnă reguli puține sau neaplicate[33].

Din tabel rezultă trei constatări:

- **Brașovul și Poiana au același regim juridic și scoruri de reglementare aproape egale (66 și 63), dar scoruri de piață opuse (86 și 43).** Diferența o fac sezonalitatea (79 față de 46) și cererea (76 față de 52) [C/I]. Datele lunare AirDNA ale proiectului pentru 2025 confirmă: în Poiana, veniturile lunii celei mai bune au fost de 6,2 ori mai mari decât cele ale lunii celei mai slabe, față de 2,7 ori în oraș [C].
- **Maribor are semnale de reglementare mai puternice decât Brașovul (57 față de 66) și cel mai bun scor de piață dintre cele trei (98).** Regulile stricte coexistă cu cea mai atractivă piață din comparație [C/I].
- **Atractivitatea pieței o reduce sezonalitatea, nu reglementarea** [I]. Răspunsul la piața slabă din Poiana este cererea pe patru anotimpuri (capitolele P3 și P5), iar în oraș cererea din zilele lucrătoare și din extrasezon (P4).

Am identificat trei limite ale comparației:

- scorurile sunt relative în fiecare țară, deci comparația dintre Brașov și Maribor este orientativă, iar argumentul principal stă în perechea Brașov–Poiana;
- scorul de reglementare este dedus din comportamentul gazdelor, nu din textul legii;
- AirDNA a inclus în 2026 datele Booking.com, astfel că variațiile anuale ale numărului de anunțuri afișate pe paginile publice nu sunt comparabile cu anii anteriori și nu sunt folosite aici.

2.3. Maribor și regimul sloven

De ce Maribor. Maribor este al doilea oraș al Sloveniei, un oraș cu muntele în imediata apropiere (Pohorje)[34], deci o structură apropiată de perechea Brașov–Poiana. În 2024 a înregistrat circa 524.000 de înnoptări și 254.000 de sosiri[35], iar în primul semestru din 2026, 268.694 de înnoptări și 116.484 de sosiri, 85% dintre înnoptări aparținând turiștilor străini[36]. Sejurul mediu este de circa 2,1–2,3 nopți, față de 1,84 la Brașov [C/E].

Regimul. Legea ospitalității (ZGos-1) a intrat în vigoare în octombrie 2025 și se aplică din ianuarie 2026[37]. Ea prevede condiții generale pentru închirierea pe termen scurt, inclusiv anunțarea activității la avizierul clădirii și un autocolant la intrarea în locuință, cu supravegherea inspecțiilor municipale și locative[38]. Limita de 60 de zile pe an se aplică numai în municipiile cu risc ridicat[39]; lista din mai 2026

[33]AirDNA, calculul scorului de piață: https://help.airdna.co/en/articles/8062174-how-is-market-score-calculated

[34]N1 Slovenija, Maribor și proximitatea Pohorjelui: https://n1info.si/novice/slovenija/prestizno-priznanje-za-maribor-ki-je-postal-najbolj-zelena-prestolnica-evrope/

[35]Zavod za turizem Maribor, bilanțul anului 2024: https://the-slovenia.com/izpostavljeno/maribor-v-leto-2025-vstopa-z-nazivom-najboljse-zelene-prestolnice-v-evropi/

[36]Slovenian Tourist Board, Maribor în primul semestru din 2026: https://www.slovenia.info/sl/novinarsko-sredisce/novice/39080-maribor-v-prvih-sestih-mesecih-za-4-odstotkov-vec-prenocitev

[37]Zakon o gostinstvu (ZGos-1), Uradni list RS nr. 77/2025: https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2025-01-2728

[38]Guvernul Sloveniei, Legea ospitalității și închirierea pe termen scurt: https://www.gov.si/novice/2025-07-18-zakon-o-gostinstvu-tudi-z-ureditvijo-oddajanja-stanovanj-v-kratkotrajni-najem/

[39]Guvernul Sloveniei, Legea ospitalității și închirierea pe termen scurt: https://www.gov.si/novice/2025-07-18-zakon-o-gostinstvu-tudi-z-ureditvijo-oddajanja-stanovanj-v-kratkotrajni-najem/

cuprinde 14 municipii, între care nu se află Maribor[40]. Municipiile care nu sunt pe listă pot stabili, pe baza unei analize, o limită de cel puțin 60 de zile[41]. Analiza proiectului detaliază registrul automat, numărul de identificare obligatoriu în anunțuri, consimțământul coproprietarilor din clădirile cu mai multe locuințe și incertitudinea creată de legea de intervenție supusă referendumului.

Tabelul 9. Lecțiile regimului sloven pentru Brașov (II.7)

Element	Statutul pentru Brașov
Numărul de identificare afișat în fiecare anunț și registrul unic	aplicabil prin Regulamentul (UE) 2024/1028[42]; implementarea aparține autorității naționale [C/I]
Informarea vecinilor (anunț la avizier, marcaj la intrare)	aplicabil pe bază voluntară, prin asociația administratorilor și asociațiile de proprietari [I]
Sancțiuni proporționale, aplicate după constatare automată	depinde de registrul național [I]
Acte locale fundamentate pe analiză	aplicabil: P6 se sprijină pe analiza celor trei stocuri [I]
Consimțământul coproprietarilor	necesită lege națională; nu este preluat de strategie [I]
Limitarea numărului de zile	nu este preluată: contrară premisei P6 [I]

Dreptul Uniunii admite scheme locale de autorizare a închirierilor pe termen scurt, justificate de un interes general[43]. Strategia nu folosește această marjă pentru limitare, ci pentru condiții care leagă oaspetele de economia locală [I].

2.4. Ce cer administratorii de apartamente

Atelierul 08 a descris patru probleme concrete:

- **Taxa specială pentru promovarea turistică fără mecanism de colectare.** La un apartament de 300 de lei pe noapte, ocupat de patru persoane, taxa reprezintă circa 15% (calculul participanților) [D]. Un participant a descris efectul:

  „Mie mi s-au prăbușit rezervările după ce a intrat taxa aceea” (atelierul 08) [D]

- **Concurența cu cei care nu plătesc:**

  „eu în față nu [...] am cum să concurez dacă eu sunt corect și plătesc acea taxă și unul nu plătește” (atelierul 08) [D]

- **Soluția propusă de administratori:**

  „Platformele să încaseze banii aceia, să-i [...] încaseze într-un cont diferit” (atelierul 08) [D]

- **Lipsa unui interlocutor și procedurile greoaie:**

  „Nu avem un om al Ministerul Turismului aici în Brașov” (atelierul 08) [D]

  „[...] văzând faptul că nu te ajută nimeni, te dă în spate, ușor, ușor aș vrea să mă retrag de pe piață” (atelierul 08) [D]

[40]Skupnost občin Slovenije, lista celor 14 municipii cu risc ridicat: https://skupnostobcin.si/2026/05/08/objavljen-sklep-o-dolocitvi-obcin-z-visokim-tveganjem-negativnih-vplivom-kratkotrajnega-najema/

[41]Guvernul Sloveniei, regimul municipiilor nelistate: https://www.gov.si/novice/2025-06-23-amandmaji-k-predlogu-zakona-o-gostinstvu-za-bolj-ciljan-pristop-k-regulaciji-kratkotrajnega-najema/

[42]Regulamentul (UE) 2024/1028 privind datele referitoare la serviciile de închiriere pe termen scurt: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1028/oj

[43]CJUE, cauzele conexate C-724/18 și C-727/18, Cali Apartments: https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-724/18

Atelierul a mai cerut asocierea administratorilor, cu un canal de dialog cu OMD, și soluții de parcare pentru oaspeți (ADMI, secțiunea 3.4, Volumul III) [D].

2.5. Variantele

Tabelul 10. Variantele pentru regimul apartamentelor (II.7)

Variantă	Conținut	Filtre	Rezultat
P6-A Statu quo	clasificare națională, control difuz, taxă colectată prin declarare	trece	scor 0 (referința)
P6-B Limitare	plafon de zile sau de licențe, interdicții pe zone	F1: fără temei de competență locală; F4: contrară premisei strategiei	eliminată
P6-C Orientare prin stimulente, fără interdicții	reguli și taxă egale, număr afișat, colectare prin platforme, proceduri simple, asociere, mic dejun contractat	trece, cu evaluarea juridică a condiției de autorizare	**opțiunea recomandată**
P6-D Liberalizare	nicio intervenție	trece	scor negativ

Sursa: secțiunea 3 a acestui capitol și anexa C a ADMI (Volumul III) [I].

2.6. Direcția P6

Constatare. Piața apartamentelor este atractivă și în creștere, dar funcționează după reguli inegale: o parte a ei nu este certificată și nu plătește taxa specială pentru promovarea turistică, iar administratorii conformi nu au proceduri simple și nici interlocutor [C/D].

Obiectiv. Până în 2030, toate unitățile de închiriere pe termen scurt din Brașov funcționează după aceleași reguli și plătesc aceeași taxă ca restul cazării, iar oaspeții lor sunt legați de economia locală a hranei [I]. În 2034, unitățile autorizate câștigă clienții cererii care astăzi se îndreaptă spre cazările neînregistrate, iar creșterea numărului de turiști rămâne sustenabilă [I].

Principiul de funcționare. Orientare prin stimulente, fără interdicții: fără plafoane de zile și fără limitarea numărului de licențe; reguli egale, transparență și condiții care creează valoare locală, oferite împreună cu ceea ce cer administratorii, adică predictibilitate și proceduri simple [I].

Măsuri.

- (P6-a) **Numărul de identificare în fiecare anunț și registrul unic**, în aplicarea Regulamentului (UE) 2024/1028[44]; OMD Brașov și Primăria susțin la nivel național aplicarea rapidă la Brașov [I].
- (P6-b) **Aceleași reguli pentru toți**: standarde minime de siguranță, igienă și informare a oaspeților și aceeași taxă specială pentru promovarea turistică, fără limite de zile și fără plafon de licențe [I].
- (P6-c) **Colectarea taxei speciale pentru promovarea turistică prin platforme**, într-un cont separat, după propunerea administratorilor; până la acordul cu platformele, declarare și plată online simplificate la Direcția Fiscală [D/I].
- (P6-d) **Micul dejun contractat**, dezvoltat în capitolul G (DG4-a): contract cu cel puțin un restaurant, bistrou sau cafenea din zonă care are cel puțin un meniu local cu ingrediente locale; pilot voluntar în 2027, regula de autorizare în 2028 [I].

[44]Regulamentul (UE) 2024/1028 privind datele referitoare la serviciile de închiriere pe termen scurt: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1028/oj

- (P6-e) **Procedură simplă și interlocutor local**: ghid unic de conformare și punct de contact al OMD pentru administratori [D/I].
- (P6-f) **Asocierea administratorilor**, cu dialog structurat cu OMD Brașov și cu Primăria (capitolul G, DG4-e) [D/I].
- (P6-g) **Parcarea oaspeților**, rezolvată prin politica de parcare a capitolului P1–P2 (parcări de proximitate, tichete pentru oaspeți), nu prin alocarea de locuri în parcările de reședință [I].
- (P6-h) **Conviețuirea în clădirile de locuințe**: informarea vecinilor după modelul sloven, gestionarea deșeurilor, inclusiv în zonele frecventate de urși (capitolul P3, D5) [I].
- (P6-i) **Monitorizarea anuală a celor trei stocuri** (certificat, comercial, fiscal) de către OMD, ca indicator de transparență [I].
- (P6-j) **Poiana Brașov**: unitățile de acest tip respectă același regulament de aspect și de servicii ca hotelurile (capitolul P5, D5-c) [I].

Actori. Primăria Municipiului Brașov și Consiliul Local (regulamentul de autorizare, evaluarea juridică), Direcția Fiscală (taxa specială pentru promovarea turistică), ministerul de resort pentru turism (clasificarea, registrul național), OMD Brașov (contact, monitorizare, codul QR din DG4-b), asociația administratorilor, breasla restauratorilor, asociațiile de proprietari, platformele de rezervare.

Orizont. 2027: evaluarea juridică, pilotul micului dejun contractat, procedura simplificată, asocierea, prima monitorizare a stocurilor; 2028: regula de autorizare și colectarea digitală a taxei; numărul de identificare, de la operaționalizarea registrului național.

2.7. Condiția juridică

Clasificarea structurilor de primire este de competența autorității naționale. Condiția micului dejun contractat într-un regulament local de autorizare depinde de temeiul legal: evaluarea juridică a Primăriei Municipiului Brașov precede măsura P6-d. Dacă temeiul local nu există, măsura se aplică prin stimulente (promovare prin platforma OMD, prioritate în programele destinației, eticheta localurilor partenere), iar OMD poartă la nivel național propunerea unui temei legal [I].

3. Ierarhizarea opțiunilor și testele de robustețe

Tabelul 11. Scoruri ponderate ale variantelor P4 și P6 (II.7)

Variantă	Filtre eliminatorii	Scor ponderat (bază)	Ponderi egale	+25% pe primele cinci criterii	-25% pe primele cinci criterii
P4-A Statu quo (Sala Polivalentă și săli hoteliere)	trece	0,000	0,000	0,000	0,000
P4-B Centru național, o singură etapă (circa 50.000 mp)	trece	0,490	0,483	0,484	0,497
P4-C Centru modular (etapa 1 de 20.000 mp, extensibilă la 50.000 mp; 100.000 mp la decizia autorității locale)	trece	**0,638**	**0,617**	**0,632**	**0,645**
P4-D Centru de mari dimensiuni construit integral, într-o singură etapă	eliminat: F3	(0,581)	(0,567)	(0,572)	(0,591)
P6-A Statu quo	trece	0,000	0,000	0,000	0,000
P6-B Limitare	eliminat: F1, F4	(0,066)	(0,033)	(0,069)	(0,063)
P6-C Orientare prin stimulente, fără interdicții	trece	**0,367**	**0,367**	**0,376**	**0,356**
P6-D Liberalizare	trece	-0,111	-0,100	-0,116	-0,105

Sursa: calculul echipei de proiect (anexa C a ADMI, Volumul III) [I]. Scorul este suma produselor dintre ponderea globală și contribuția (de la -2 la +2), împărțită la 100; valorile se compară numai în interiorul aceleiași priorități. Primele cinci criterii după pondere sunt 1.2, 4.2, 3.3, 1.3 și 2.1. Valorile dintre paranteze sunt ale variantelor eliminate de filtre. Scorurile variantei P4-C au fost calculate pentru etapizarea istorică a variantei (50.000, 100.000 și 150.000 mp); recalcularea lor pentru etapizarea decisă (20.000 mp, extensibilă la 50.000, cu 100.000 mp la decizia autorității locale), cu aceeași grilă, revine autorului ADMI, iar ordinea variantelor nu depinde de ea, pentru că etapizarea mai prudentă îmbunătățește tocmai criteriile de fezabilitate și de presiune asupra mobilității.

Din calcul rezultă patru constatări:

- **ordinea P4-C, P4-B, P4-A nu se schimbă la niciun test**; varianta modulară câștigă prin efectul mai mare asupra valorii, a piețelor și a imaginii, fără costurile suplimentare de trafic ale variantei construite integral [I];
- **P4-D are un scor mai mic decât P4-C chiar înainte de filtru**, din cauza presiunii mai mari asupra mobilității și a rezidenților, iar filtrul F3 o elimină pe riscul de subutilizare [I];
- **ordinea P6-C, P6-A, P6-D nu se schimbă la niciun test** [I];
- **P6-B are un scor apropiat de zero și înainte de filtre**: câștigurile de echitate și de conviețuire sunt anulate de pierderea de capacitate și de conflictul cu administratorii [I].

Note