

WB RESIDENCE

Oportunitate de Dezvoltare Eco-Resort Premium
Teren Greenfield de 13.664 m²

Corbu, Constanța Coastal Corridor, Romania



CELE PATRU SCENARII DE DEZVOLTARE

Choose Your
Direction



Scenariul 1

Rezidențial Low-Density
Premium (Strategie de
Reciclare a Capitalului)



Scenariul II

Hibrid Rezidențial +
Hospitality Ancorat pe
Evenimente



Scenariul III

Rezidențial High-Density
(Volum & Scală)



Scenariul IV

Resort Medical Wellness &
Longevity (Asset Retained)

PREZENTARE STRATEGICĂ

WB Residence Corbu reprezintă o oportunitate turnkey de achiziție și dezvoltare pe un teren greenfield de 13.664 m² situat în Corbu, una dintre zonele cu cel mai mare potențial de pe litoralul românesc.

Pe fondul randamentelor în scădere din piețele mature ale Europei de Vest, coridorul Constanța – Mamaia Nord oferă o teză macroeconomică atractivă. Regiunea a înregistrat o creștere anuală compusă (CAGR) de 12,17% a valorilor imobiliare rezidențiale premium între 2017 și 2024, susținută de o cerere structurală ridicată și de lipsa activelor premium gestionate instituțional.



Terenul beneficiază de parametri urbanistici optimizați și de o flexibilitate maximă prin zonarea Z4 Mixed-Use, care permite dezvoltări rezidențiale, hospitality, retail, servicii medicale și leisure.

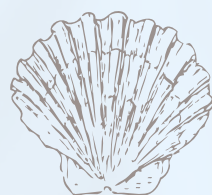


PREZENTARE STRATEGICĂ

Parametri urbanistici cheie:

- Suprafață teren: 13.664 m²
- Procent de ocupare teren (POT): 60% → amprentă maximă la sol ~8.198 m²
- Coeficient de utilizare a terenului (CUT): 1,8 → suprafață construită totală maximă 24.595 m²
- Regim de înălțime: P+2
- Utilizări permise: rezidențial (apartamente și vile), hospitality, evenimente, servicii instituționale, spații verzi și de agrement

Proiecțiile financiare din acest document iau în calcul doar costurile de construcție verticală (clădiri). Nu includ achiziția terenului, infrastructura, amenajările exterioare, spa, restaurante, parking sau alte costuri auxiliare.





DE CE CORBU?



LOCAȚIE CU POTENȚIAL RIDICAT

Corbu se poziționează strategic pe coridorul Constanța – Mamaia Nord, oferind un echilibru rar între natură și accesibilitate:

- Plajă extinsă, neaglomerată
- Proximitate față de lacuri naturale și zone protejate
- Acces rapid către infrastructura urbană

MOMENTUM DE DEZVOLTARE

Zona se află într-o etapă accelerată de creștere:

- Investiții în infrastructură locală
- Interes crescut din partea dezvoltatorilor
- Tranziție către turism premium și experiențial

VALIDARE PRIN PIAȚĂ

Succesul proiectului TEEPEE confirmă cererea reală pentru concepte premium, orientate spre experiență:

- Peste 85% grad de ocupare sezonieră
- Creștere organică accelerată
- Poziționare ca lider în segmentul glamping premium

OPORTUNITATE DE PIAȚĂ

- Deficit de proiecte premium gestionate instituțional
- Cerere în creștere pentru produse high-end
- Potențial ridicat de apreciere și randamente superioare

REZIDENȚIAL LOW-DENSITY PREMIUM

SCENARIUL I



Strategie de Reciclare a Capitalului

Dezvoltare boutique de tip eco-resort, formată din 96 apartamente și 12 vile individuale, cu o suprafață construită totală de 7.898 m². Proiectul se adresează atât investitorilor care caută randamente atractive, cât și cumpărătorilor finali din segmentul rezidențial.

Date financiare cheie:

- Buget construcție (doar clădiri): €9,84 mil.
- Venituri totale proiectate din vânzări: €15,68 mil.
- Marjă brută de dezvoltare: ~59%

Structura unităților:

- Apartamente: 6.698 m² (studios, 1 bedroom, 2 bedroom cu mezanin)
- Vile: 1.200 m² (12 unități de 100 m² fiecare)

Strategie comercială duală (două tranșe):

- 50% inventar – pre-vânzări către investitori early-stage la prețuri preferențiale (€1.600–2.000/m²), cu yield-uri atractive între 8,4% și 11,25% și apreciere estimată de 30% până în 2028-2029.
- 50% inventar – vânzări către piața de masă la prețuri stabilizate (€2.080–2.600/m²), cu yield-uri competitive între 6,77% și 8,65%.

REZIDENȚIAL LOW-DENSITY PREMIUM

SCENARIUL I

Performanță financiară rezumată:

INDICATOR	VALOARE
Cost total construcție	€9.837.840
Venituri investitori	€6.858.560
Open market sales	€8.826.128
Venituri totale potențiale	€15.684.688
Marjă brută	~59%

Avantaje principale:

- Lichiditate rapidă prin pre-vânzări care reduc semnificativ expunerea la finanțare
- Reciclare eficientă a capitalului și marje ridicate
- Randamente competitive atât pentru investitori, cât și pentru cumpărătorii finali
- Produs mixt compact și eficient, cu accent pe layout-uri practice și potențial de închiriere

Managementul riscurilor:

- Creșterea costurilor de construcție – mitigată prin contracte cu preț fix
- Riscul de absorbție – gestionat prin vânzări eşalonate și mix diversificat
- Expunerea la finanțare – redusă prin aportul timpuriu de capital de la investitori

Concluzie strategică:

Scenariu I oferă un echilibru excelent între eficiență constructivă, randamente atractive și o strategie clară de ieșire pe piață. Cu o marjă brută apropiată de 60% și yield-uri superioare benchmark-urilor rezidențiale, acest scenariu reprezintă o oportunitate solidă și de-riscată pentru dezvoltatori și investitori care urmăresc atât profit rapid, cât și valoare pe termen lung.

HIBRID REZIDENȚIAL + HOSPITALITY

SCENARIUL II



Event-Anchored Eco-Resort

Dezvoltare optimizată care combină 108 unități rezidențiale (96 apartamente + 12 vile) cu un venue premium de evenimente de 1.000 m², restaurant și bucătărie profesională. Modelul creează un ecosistem închis în care hospitality-ul susține și protejează performanța rezidențială.

Date financiare cheie:

- Buget construcție total: €12,08 mil.
- Venituri din vânzări rezidențiale: €15,68 mil.
- Marjă brută din rezidențial: ~23% → profit net cash: €3,59 mil.

Avantajul strategic major: Vânzările rezidențiale acoperă integral costurile de construcție. Dezvoltatorul rămâne cu activul hospitality 100% debt-free, generând un EBITDA anual stabilizat de peste €850.000.

Cum funcționează modelul:

- Venue-ul de 300 locuri garantează rezervări obligatorii pentru unitățile rezidențiale.
- Mecanismul neutralizează sezonalitatea Mării Negre și asigură yield-uri stabile investitorilor (ex: studio €80.000 → yield net ≈ 8,3%).

HIBRID REZIDENȚIAL + HOSPITALITY

SCENARIUL II

Performanță financiară rezumată:

INDICATOR	VALOARE
Cost total construcție	€12.087.840
Venituri rezidentiale	€15.684.688
Profit net cash din rezidențial	€3.596.848
EBITDA anual hospitality	€850.000+

Avantaje principale:

- Risc redus pentru dezvoltator – vânzările rezidențiale finanțează complet construcția
- Creare de valoare pe termen lung: asset comercial profitabil, deținut 100% fără datorii
- Yield-uri protejate pentru investitori prin rezervări garantate de la evenimente
- Ecosistem închis care crește atractivitatea și ocuparea întregului proiect

Managementul riscurilor:

- Sezonalitatea – neutralizată prin calendarul de evenimente (45 evenimente majore + sezon a la carte)
- Absorbția rezidențială – susținută de cererea generată de venue
- Expunerea financiară – minimizată prin cash profit din faza rezidențială

Concluzie strategică:

Scenariul II este un model inteligent și structural de-riscat. Dezvoltatorul folosește marja din vânzările rezidențiale pentru a construi un asset hospitality de calitate instituțională, rămânând cu un flux de numerar anual de peste €850.000 și un activ evaluat la peste €4,25 milioane – totul fără datorii. Este soluția ideală pentru cei care vor atât rotație rapidă de capital, cât și venituri recurente pe termen lung din hospitality premium pe coasta Mării Negre.

REZIDENȚIAL HIGH-DENȘITY

SCENARIUL III



Volum & Scală

Dezvoltare eficientă și scalabilă, formată exclusiv din apartamente, care maximizează utilizarea terenului. Proiectul include 192 unități rezidențiale cu o suprafață construită totală de 13.396 m² (aproximativ 54% din potențialul maxim al terenului).

Date financiare cheie:

- Buget construcție (doar clădiri): €16,08 mil.
- Valoare brută de dezvoltare (GDV): €24,65 mil.
- Marjă brută de dezvoltare: ~53,4%

Structura unităților:

- 192 apartamente (studios, 1 bedroom, 2 bedroom cu mezanin)
- Mix orientat spre unități compacte și mid-size pentru absorbție rapidă și flexibilitate de închiriere

Strategie comercială:

- 50% inventar – pre-vânzări către investitori la prețuri preferențiale pentru lichiditate rapidă și reducerea riscului.
- 50% inventar – vânzări către piața de masă la prețuri stabilizate, odată cu finalizarea proiectului.

REZIDENȚIAL HIGH-DENȘITY

SCENARIUL III

Performanță financiară rezumată:

INDICATOR	VALOARE
Cost total construcție	€16.075.680
Venituri investitori	€10.717.120
Open market sales	€13.932.256
Venituri totale potențiale	€24.649.376
Marjă brută	~53,4%

Avantaje principale:

- Utilizare superioară a terenului și economii de scară la construcție
- Rotație rapidă a capitalului și putere de negociere mai mare cu furnizorii
- Absorbție mai rapidă datorită mixului de unități compacte
- Potrivit pentru dezvoltatori care urmăresc volum și scalabilitate

Managementul riscurilor:

- Absorbție – mitigată prin mix diversificat și vânzări eșalonate
- Costuri de construcție – controlate prin contracte fixe și economii de scară
- Finanțare – redusă prin pre-vânzări care acoperă circa 67% din costuri

Concluzie strategică:

Scenariu III reprezintă o abordare orientată spre volum și eficiență, oferind o marjă solidă de 53,4% și o rotație eficientă a capitalului. Este soluția ideală pentru dezvoltatori experimentați care doresc să maximizeze potențialul terenului și să beneficieze de economii de scară într-un proiect rezidențial de anvergură pe coasta Mării Negre.

MEDICAL WELLNESS & LONGEVITY RESORT

SCENARIUL IV



Asset Retained – Model de Retenție Completă

Date financiare cheie:

- Suprafață construită: 9.898 m² (7.898 m² rezidențial + 2.000 m² spații publice wellness)
- Buget construcție & fit-out: €11,88 mil.
- Echipamente medicale & spa: €1,80 mil.
- Investiție totală core: €15,88 mil.

Performanță operațională (la ocupare conservatoare de 33%):

- Venituri anuale totale: €5,28 mil. (cazare + servicii ancillare: spa, medical, F&B, activități)
- EBITDA stabilizat: €1,75 mil. (marjă 33,1%)
- Randament nelevierat pe cost (Yield on Cost): 11,0%

MEDICAL WELLNESS & LONGEVITY RESORT

SCENARIUL IV



Avantaje principale:

- Neutralizarea completă a sezonității Mării Negre prin turism medical și de longevitate
- Venituri diversificate și cu marje înalte (servicii ancillare reprezintă ~83% din veniturile din cazare)
- Asset instituțional de calitate superioară, cu potențial de evaluare ridicată
- Model de retenție care generează flux de numerar predictibil pe termen lung

Managementul riscurilor:

- Sezonalitate – eliminată prin programe structurate de sănătate și longevitate
- Ocupare – conservatoare de doar 33%, cu potențial semnificativ de upside
- Operațiuni – atragere de personal medical și hospitality de top prin salarii competitive și marketing internațional

Concluzie strategică:

Scenariu IV transformă terenul într-un resort medical-wellness de clasă internațională, generând un EBITDA anual de €1,75 mil. și un randament nelevierat de 11,0% chiar și la o ocupare conservatoare. Este varianta premium pentru investitorii care doresc un asset retained cu venituri recurente stabile, rezistente la sezonalitate și cu potențial de apreciere pe termen lung pe coasta românească.



FLEXIBILITATE PRIN DESIGN

WB Residence beneficiază de zonare Z4 Mixed-Use, oferind o flexibilitate ridicată în dezvoltare:

- Posibilitatea de implementare a mai multor tipuri de proiecte (rezidențial, hospitality, wellness sau hibrid)
- Adaptare rapidă la condițiile pieței
- Opționalitate strategică pentru diferite tipuri de investitori

MODEL DE VENITURI RECURENTE

Pe lângă vânzarea unităților, proiectul permite un model operațional cu marje ridicate:

Vânzare 100% unități + retenție management chirii & proprietate

- Comision de administrare: 25-30%
- Taxe suplimentare de mentenanță și servicii
- Model scalabil, cu capital redus (asset-light)

Venituri recurente estimate:

€457.000 – €585.000 / an (la ~€15 mil. vânzări)



VALOARE ADITIONALA & MODEL DE MONETIZARE





DE CE ACUM?



CONTEXT DE PIAȚĂ FAVORABIL

- Creștere susținută a pieței imobiliare premium pe litoral
- Cerere în creștere pentru proiecte orientate spre experiență
- Validare prin proiecte existente (ex. TEEPEE)

OPORTUNITATE TURNKEY

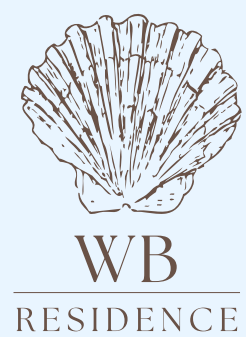
WB Residence este pregătit pentru implementare imediată:

- Teren cu parametri urbanistici clari (Z4 Mixed-Use)
- Analiză completă Highest & Best Use (4 scenarii)
- Modele financiare detaliate pentru fiecare direcție

POZIȚIONARE STRATEGICĂ

Proiectul este poziționat pentru a capta atât creșterea pieței, cât și randamentele superioare din segmentul premium.

Pentru investitorii interesați, este disponibil pachetul complet de investiție: Memorandum Confidențial (CIM), Modele financiare detaliate, Documentație urbanistică



URMĂTORUL PAS

Vă invităm să descoperiți în detaliu potențialul acestui proiect.



+4 07xx xxx xxx



www.wbresidence.ro



info@wbresidence.ro



Corbu, Constanța County , Romania

