XVI Seminário da Associação Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Turismo
18 a 20 de setembro de 2019 – Curitiba/PR

Modelo de negócios de condo-hotel e Airbnb: uma comparação com o método Canvas aplicado a negócios de hospedagem

Débora Maringoni Soeiro[1]
Gleice Regina Guerra[2]

Resumo
A estruturação de empreendimentos hoteleiros no formato de condo-hotel se popularizou no Brasil em meados dos anos de 1990, tratando-se da venda de unidades habitacionais (UH) a investidores pulverizados que objetivam a renda mensal e a valorização imobiliária. Recentemente, com o grande impulso dado pela realização da Copa do Mundo de 2014 e da Olimpíada de 2016 no Brasil, o Airbnb se consolidou no país como uma opção para a exploração de imóveis ociosos por meio da economia compartilhada, possibilitando um novo tipo de investimento no setor de turismo. Esses tipos de empreendimentos, voltados à hospedagem comercial, concorrem com os hotéis tradicionais com modelos de negócios completamente distintos, que se refletem no investidor, na empresa intermediária e no usuário. Esta pesquisa parte de um levantamento bibliográfico e de mercado para, com o uso do Business Model Canvas, assinalar e avaliar as diferenças percebidas entre a forma como cada tipo de empreendimento cria, entrega e captura valor para os três públicos envolvidos, sendo este considerado o problema de pesquisa. O trabalho justifica-se pela escassez de estudos que abordem o Airbnb, cuja atividade-chave também é a hospedagem, sob a perspectiva disruptiva de proposição de uma nova forma de estrutura de capital e comunicação. Avalia fontes de receita e estrutura de custos; proposta de valor; parcerias estratégicas e recursos-chave; segmentos-alvo, canais e relacionamento com clientes. Pela semelhança de existência de investidores privados, em sua grande maioria configurados como pessoas físicas, que comercializam e operam hospedagem valendo-se de uma empresa intermediária – ao contrário de hotéis tradicionais – a comparação com condo-hotéis é pertinente, dadas as características semelhantes da propriedade do imóvel e da forma e objetivo da locação para terceiros. A discussão proposta conclui apontando as diferenças e semelhanças entre os dois modelos, sob o ponto de vista dos três atores envolvidos. Pode-se afirmar, de modo geral, que os intermediários se assemelham enquanto forma de o investidor e o usuário atingirem seus objetivos: rentabilizar o imóvel e se hospedar, respectivamente. Entretanto, divergem no que diz respeito à operação do negócio em si, com papéis distintos e remuneração proporcional.

Palavras-chave: Canvas; hospedagem; investimento hoteleiro; Airbnb; condo-hotel.

[1] Turismóloga. Graduada pela Escola de Comunicações e Artes (ECA) da Universidade de São Paulo (USP). Lattes 1341821024242501. deborasoeiro@gmail.com.
[2] Administradora hoteleira, turismóloga e economista. Mestre em Controladoria e Contabilidade. Professora do curso de bacharelado em turismo da ECA/USP. Doutoranda em turismo da EACH/USP. Lattes 2771592518430554. grguerra@gmail.com.