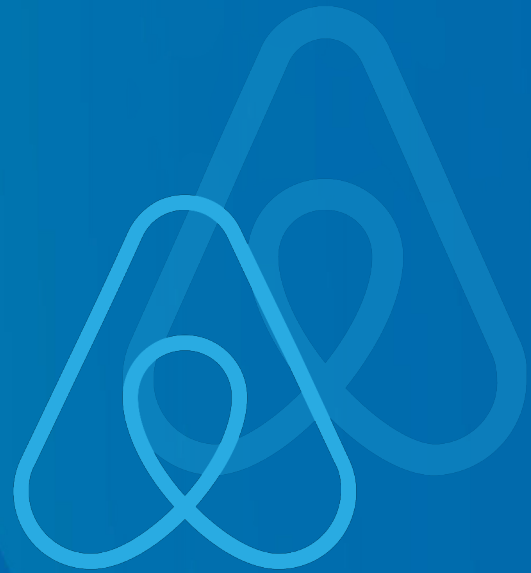


OTIMIZAÇÃO DE RECEITA E OCUPAÇÃO NO AIRBNB DE NOVA YORK



VALTAR.OLIVEIRA@CAIXA.GOV.BR

FATORES-CHAVE PARA O SUCESSO E A SATISFAÇÃO DO HÓSPEDE

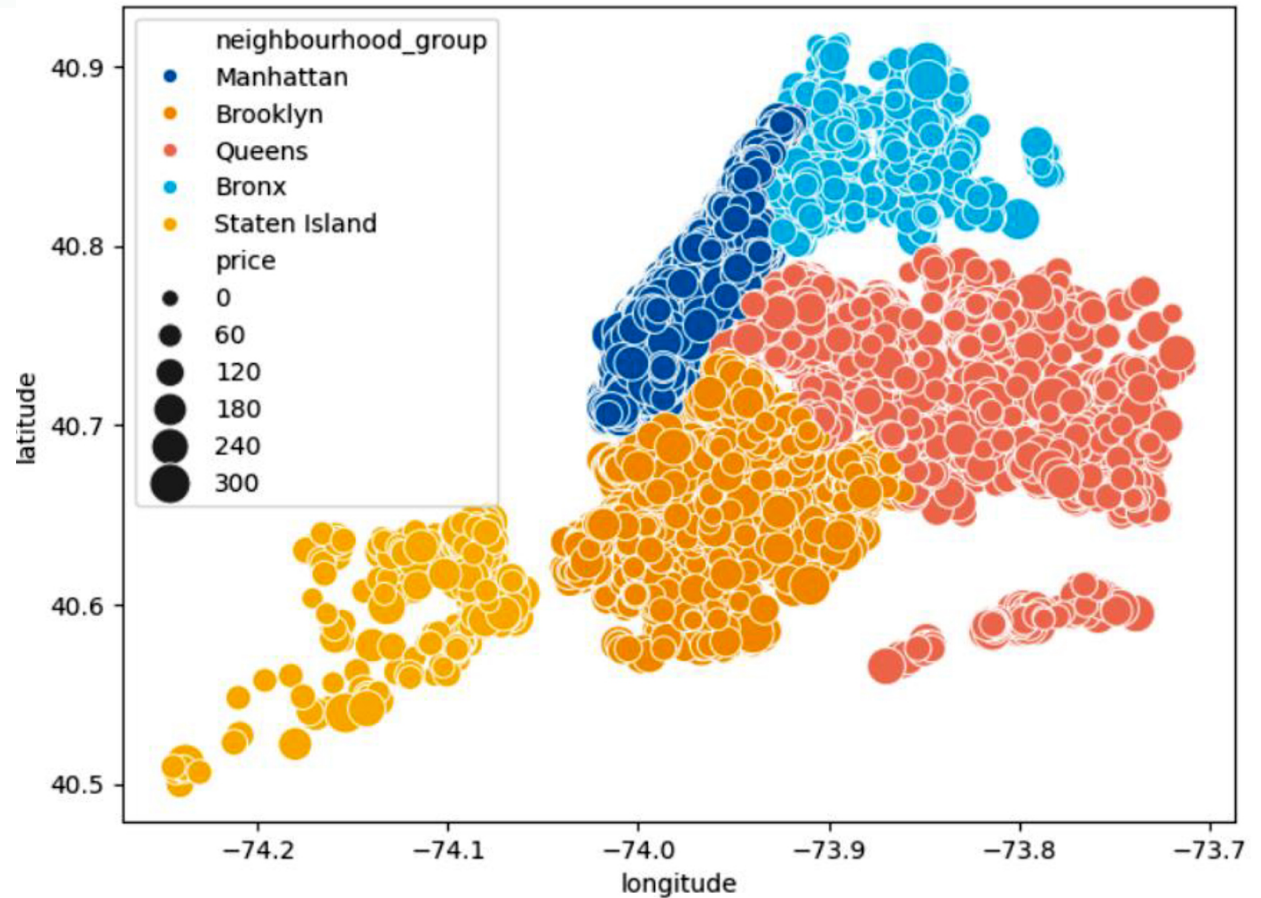
• **OPORTUNIDADE DE LUCRO:**
COMO IDENTIFICAR AS CARACTERÍSTICAS QUE GERAM MAIOR RETORNO FINANCEIRO?

• **RISCO DE MERCADO:**
COMO MITIGAR OS FATORES QUE IMPACTAM A ESTABILIDADE E A IMAGEM DA MARCA?



MAPEANDO A DINÂMICA DE PREÇOS DE NOVA YORK

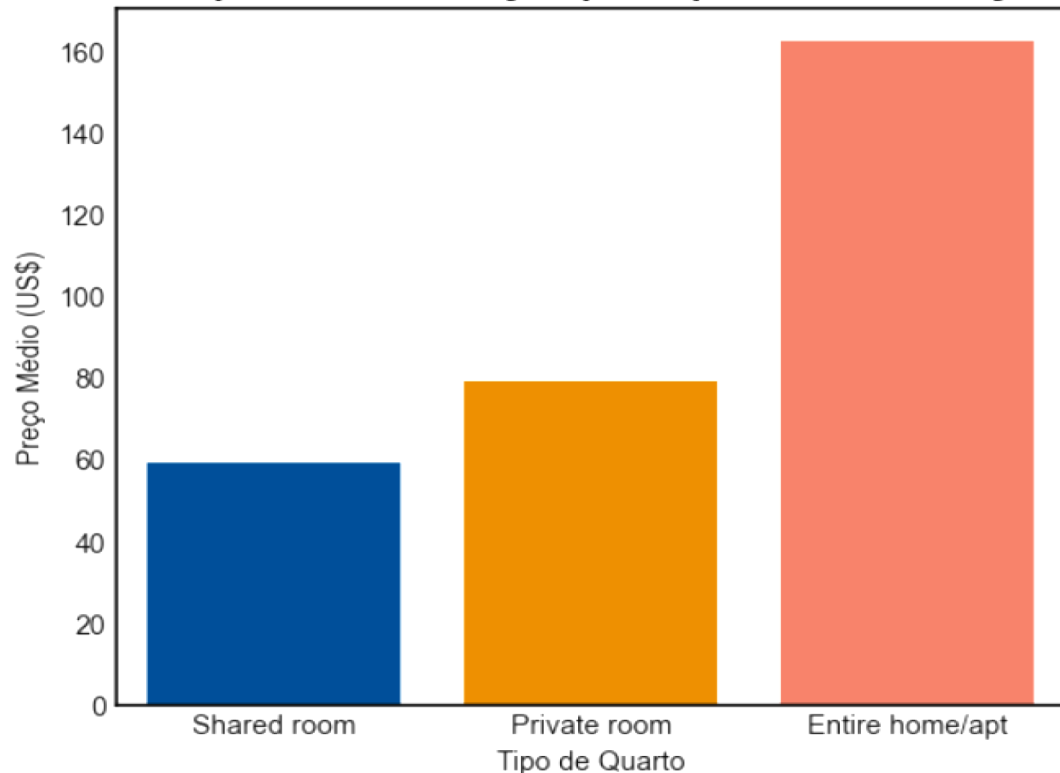
Em Nova York, a precificação do Airbnb não é aleatória; ela é estrategicamente definida por uma estrutura de mercado, onde a **localização é um fator macro de sucesso**.



Manhattan é o epicentro da lucratividade

ACOMODAÇÃO, O MOTOR DE RECEITA

Comparativo de Preços por Tipo de Acomodação

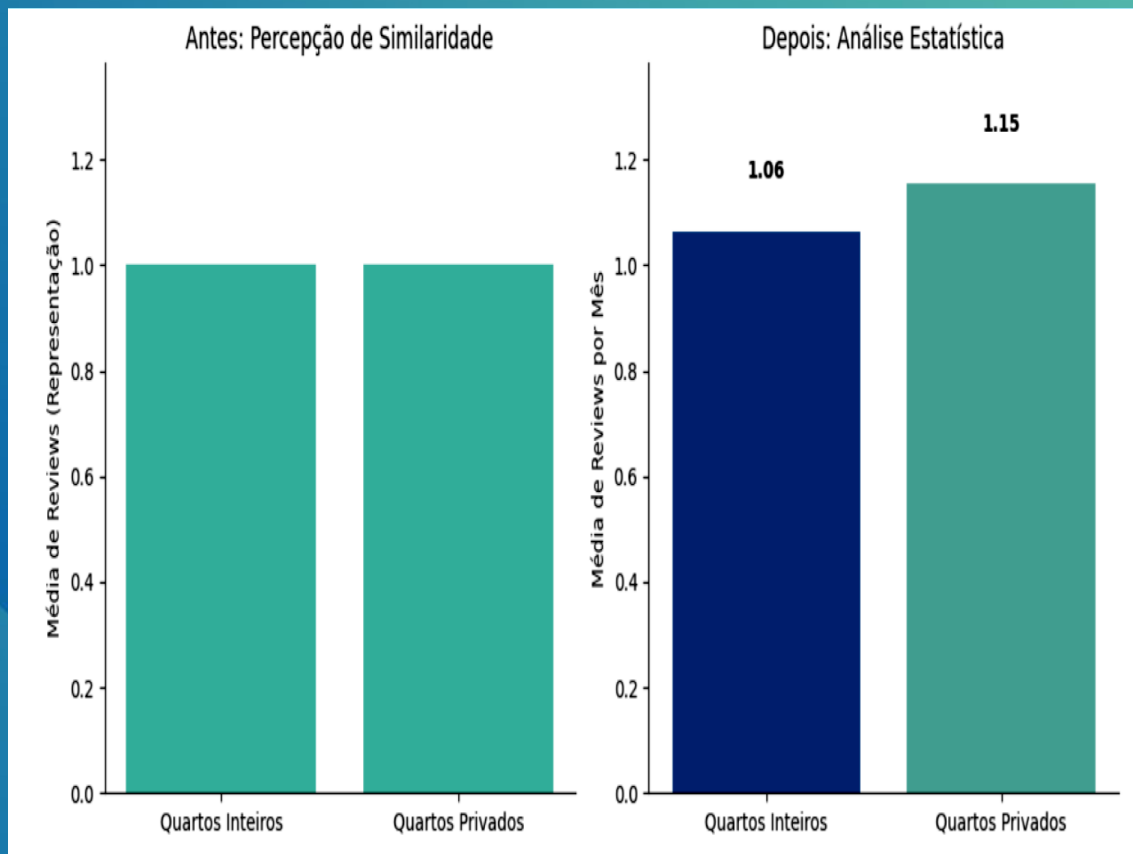


O sucesso do negócio depende de uma análise **abrangente**. Embora a **localização seja um dos principais fatores de precificação**, os dados mostram que a receita também é diretamente influenciada pelo tipo de acomodação.

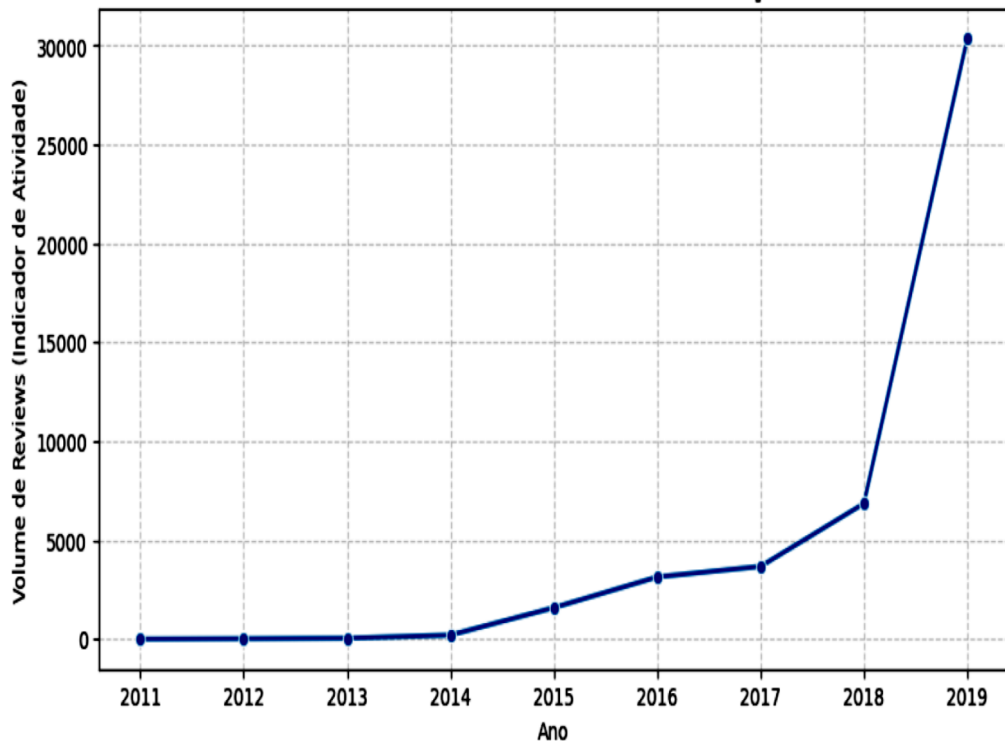
Acomodação inteira custa o dobro de um quarto privado

QUEBRAR MITOS COM DADOS GERA LUCRO

A percepção de que imóveis inteiros são a única fonte de sucesso no tipo de acomodação é um mito. **Na verdade, o engajamento do hóspede é maior em quartos privados**, um segmento com potencial estratégico pouco explorado.



Crescimento do Mercado: Reviews por Ano



E toda essa dinâmica de mercado — a precificação por localização, o valor do tipo de imóvel e o engajamento dos hóspedes — acontece em um mercado em franca **aceleração exponencial.**

Em 2019, o volume de reviews foi 10x
MAIOR QUE EM 2015

VISÃO ESTRATÉGICA: PRINCIPAIS INSIGHTS

- **O Mercado é Polarizado e Dominado pela Localização.** A maior concentração e o maior potencial de receita estão em **Manhattan e Brooklyn**.
- **O Engajamento é o Novo Ouro.** O **engajamento do hóspede é maior em quartos privados**, desafiando a percepção de que apenas imóveis inteiros são a chave do sucesso.
- **A Oportunidade de Crescimento é Iminente.** O mercado de Nova York está em franca **aceleração exponencial**, indicando uma plataforma madura e pronta para escalar.



RECOMENDAÇÕES ESTRATÉGICAS: TRANSFORMANDO INSIGHTS EM AÇÕES

Otimizar o Portfólio para a Rentabilidade:

Priorizar a Ativação de Imóveis Inativos: Lançar campanhas com incentivos para transformar milhares de ativos parados em receita.

Capitalizar no Engajamento: Posicionar quartos privados como uma experiência de alta qualidade, explorando o potencial de engajamento para fidelização.



RECOMENDAÇÕES ESTRATÉGICAS: TRANSFORMANDO INSIGHTS EM AÇÕES

Mitigar Riscos e Garantir a Estabilidade:

Fortalecer o Portfólio nos Distritos com preços mais acessíveis: Aumentar a oferta no **Bronx** e **Staten Island** para diversificar o risco e capturar um mercado em crescimento.



PRÓXIMOS PASSOS E LIMITAÇÕES

- **Limitação:** Os dados refletem o mercado até 2019, não considerando mudanças regulatórias e as novas dinâmicas pós-pandemia.
- **Próximo Passo:** Recomendamos adquirir dados mais recentes, especialmente sobre cancelamentos e padrões de fidelidade, para uma análise mais precisa.