

**PRECIFICAÇÃO DINÂMICA NA LOCAÇÃO POR TEMPORADA:
DETERMINANTES DE DEMANDA E RECEITA EM UM APART-HOTEL NA ZONA
SUL DA CIDADE DE SÃO PAULO (SP)**

Ademir Andrade¹

Ana Louise¹

Jessica Laiane¹

José Gregório¹

Lucas Costa¹

Samaris Pereira²

RESUMO: Este estudo investiga como variações sazonais, eventos locais e perfil dos hóspedes influenciam a maximização da receita por meio da precificação dinâmica em um apart-hotel na Cidade Monções, Zona Sul de São Paulo. Justifica-se pela falta de orientações práticas que relacionem a locação por temporada a estratégias de preços ajustáveis e aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), sobretudo no que se refere ao crescimento econômico e à governança urbana. A metodologia consistiu em pesquisa quantitativa, descritiva e explicativa, com análise de registros de hospedagem de 2024, tratados estatisticamente no Excel e comparados a indicadores do Observatório de Turismo e Eventos. Os resultados revelaram forte oscilação na taxa de ocupação, com destaque para fevereiro e novembro, quando eventos corporativos e esportivos ampliaram a demanda, contrastando com o fraco desempenho de dezembro. Em períodos de alta procura, o empreendimento alcançou níveis próximos às categorias Midscale e Luxo, mas apresentou queda acentuada em meses de baixa, apontando a necessidade de estratégias mais agressivas de preços e marketing. Constatou-se que a precificação dinâmica, associada à governança pública e corporativa, fortalece arranjos produtivos locais e promove redes de valor que beneficiam a comunidade externa. Conclui-se que ajustes tarifários alinhados à sazonalidade e aos eventos podem ampliar a rentabilidade do imóvel, gerar emprego e reforçar o desenvolvimento urbano sustentável.

Palavras-chave: precificação dinâmica; locação por temporada; governança urbana; arranjos

¹ Graduando(a) do curso de Gestão Empresarial – EaD. Fatec São Paulo

² Professora Orientadora do Curso de Gestão Empresarial – EaD. Fatec São Paulo

produtivos locais; turismo sustentável.

1 INTRODUÇÃO

A adoção de plataformas digitais como Airbnb e Booking transformou radicalmente o mercado de locação por temporada, favorecendo modelos híbridos de hospedagem e estimulando arranjos produtivos locais na Zona Sul de São Paulo; na região da Cidade Monções, o apart-hotel em estudo, equipado com Wi-Fi, TV a cabo, recepção 24h, garagem e arrumação diária, exemplifica como essas inovações atraem simultaneamente turistas e investidores (Poel, 2020; Ferreira e Cavalcante, 2023). Em um mercado de intensa concorrência, gestores precisam identificar com precisão os determinantes de demanda — sazonalidade, eventos regionais e perfil dos hóspedes — para ajustar tarifas estrategicamente, evitar subutilização do imóvel e maximizar a receita, reforçando o tecido produtivo local (Crescenzo, 2021). Práticas de precificação dinâmica alinham-se ao ODS 8 (Trabalho Decente e Crescimento Econômico) e ao ODS 11 (Cidades Sustentáveis), promovendo trabalho digno, inclusão social e uso racional de recursos urbanos (CREA-RJ, 2024); a colaboração entre setor público, iniciativa privada e terceiro setor viabiliza políticas tarifárias inovadoras, ampliando o impacto socioeconômico de toda a cadeia local (Martins, 2023). As tecnologias sociodigitais desempenham papel essencial, permitindo acesso a dados de mercado e acompanhamento das preferências dos hóspedes em tempo real, enquanto a governança pública e corporativa, em conjunto com o terceiro setor, cria condições favoráveis para práticas inovadoras de precificação e fortalecimento da economia colaborativa, intercalando eventos em datas de baixa demanda para otimizar diárias conforme o público-alvo. Essas iniciativas, quando articuladas, impulsionam o desenvolvimento urbano sustentável, inclusivo e equilibrado, promovendo redes de valor que beneficiam não apenas o apart-hotel, mas todo o ecossistema local (LACERDA e BIZ, 2023). O presente estudo justifica-se pela carência de orientações práticas que articulem estratégias de precificação dinâmica e de ODSs no contexto urbano de locação por temporada. Diante disso, formula-se a seguinte questão de pesquisa, que norteia este artigo: Considerando o aumento das locações por temporada voltadas ao passeio e turismo, de que forma as variações regionais e o perfil dos hóspedes influenciam na maximização da receita de um apart-

hotel localizado na Zona Sul de São Paulo?

Este estudo tem como objetivo geral investigar a idealização do pré-projeto e compreender de que forma as variações sazonais, eventos locais e perfil dos hóspedes influenciam a maximização da receita por meio de ajustes tarifários dinâmicos em um apart-hotel da Zona Sul de São Paulo; os objetivos específicos são identificar padrões de demanda sazonal, avaliar o impacto econômico de eventos regionais e caracterizar perfis de hóspedes que permitam calibrar estratégias de precificação dinâmica.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção, apresentam-se os principais conceitos e discussões que fundamentam o estudo acerca da precificação dinâmica na locação por temporada, considerando, em especial, o arranjo produtivo local, o crescimento sustentável e equilibrado, a governança pública e corporativa, o emprego e o desenvolvimento social, bem como as economias disruptivas e as tecnologias sociodigitais aplicadas ao turismo. O avanço das economias disruptivas, caracterizado pelo surgimento de modelos de negócio baseados em plataformas digitais, tem reconfigurado o turismo e a hospedagem (Poel, 2020). Esse movimento é especialmente notável no caso do Airbnb, cujo crescimento e impacto foram documentados por Época Negócios (2021), ao demonstrar como a plataforma conecta hóspedes e anfitriões em escala global. adoção de soluções digitais também amplia o potencial de marketing e de captação de clientes, como destacado por (NASCIMENTO, 2023), que enfatiza o papel das tecnologias digitais na divulgação e na gestão de acomodações de curto prazo.

No contexto da Cidade Monções, esse fenômeno revela-se particularmente relevante ao integrar mercado imobiliário, turismo de negócios e turismo de lazer. A adoção de estratégias de precificação, alinhadas aos padrões de demanda, eventos locais e perfis de hóspedes, torna-se imprescindível para que proprietários e gestores alcancem maior competitividade. Embora não se priorize o uso de algoritmos complexos, compreender a precificação dinâmica como prática fundamentada em dados possibilita ajustar valores de acordo com fatores como ocupação, procura e sazonalidade (Crescenzo, 2021 e Martins, 2023).

Assim, o emprego de plataformas digitais e metodologias de precificação

estratégica se mostra fundamental para o fortalecimento da economia colaborativa e para a promoção do desenvolvimento sustentável. A atividade de locação por temporada ultrapassa o fornecimento de hospedagem, pois envolve múltiplos agentes comerciantes, prestadores de serviços e produtores culturais que se articulam em arranjos produtivos locais, nos quais a gestão coletiva dos recursos e o compartilhamento de benefícios são centrais. Lacerda e Biz (2024) demonstram, por meio de revisão integrativa, como diferentes atores colaboram para o turismo sustentável em contextos urbanos, promovendo equilíbrio entre dimensões ambiental, econômica e social. Em estudo com gestores de pequenas e médias organizações hoteleiras em São Paulo e Rio de Janeiro, Santos, Paula e Bem (2023) apresentam 39 critérios de sustentabilidade operacional que evidenciam o papel das empresas na transformação local, fomentando emprego, renda e inclusão social. No contexto da Cidade Monções (Zona Sul de São Paulo), o apart-hotel em foco expande essas redes de valor ao oferecer serviços padronizados que atendem turistas e profissionais, gerando sinergias com o comércio e eventos regionais. Quando as tarifas são definidas estrategicamente, considerando sazonalidade e demanda por eventos locais, ampliam-se as possibilidades de retorno econômico e fortalecimento dos arranjos produtivos, reforçando a governança urbana e o desenvolvimento sustentável alinhado ao ODS 11. A governança pública e corporativa assume papel crucial na construção de um ambiente propício à inovação e à adoção de estratégias de precificação mais eficientes (Poel, 2020). Ao promover incentivos para a economia colaborativa e a difusão de tecnologias, cria-se um ecossistema favorável para empreendimentos que se valem de metodologias de precificação dinâmica e outras práticas de gestão de receitas.

Tais políticas podem estimular o surgimento de pequenos negócios e a profissionalização da mão de obra local, contribuindo para a geração de emprego e o desenvolvimento social. Nesse processo, equilibrar interesses de proprietários, hóspedes, poder público e demais agentes do setor turístico é essencial para harmonizar a expansão da economia disruptiva com as demandas sociais. Conforme ressaltam (SANTOS; PAULA e BEM, 2023) a cooperação entre diversos atores fortalece a competitividade regional e fomenta práticas sustentáveis, valorizando o capital humano e estimulando a participação comunitária. A adoção de modelos de governança que promovam a transparência e a inclusão tende a aumentar a

legitimidade das políticas e a consolidar a locação por temporada como uma atividade de alto potencial socioeconômico. Embora o uso de algoritmos sofisticados seja comum em grandes redes hoteleiras, estudos indicam que pequenos e médios empreendimentos podem aplicar estratégias de precificação dinâmica simplificadas, baseadas em indicadores como eventos regionais, feriados, sazonalidade e perfil dos hóspedes (Poel, 2020). A vantagem central desse método é ajustar os preços de acordo com variações de procura e características do mercado local, melhorando a ocupação e a rentabilidade (Crescenzo, 2021).

A partir deste novo milênio, os viajantes têm o acesso facilitado aos meios de hospedagem pela utilização de diferentes ferramentas da internet, impactando diretamente o mercado hoteleiro tradicional, principalmente pelo aumento da concorrência (Valduga et al., 2022). A adoção de estratégias de preços alinhadas ao valor percebido pelo cliente pode influenciar o desempenho das empresas, pois o preço se torna um elemento de diferenciação no mercado. Para potencializar esse efeito, (OBSERVATÓRIO DE TURISMO, 2024) reforça a importância do marketing digital, salientando que a divulgação nas redes sociais e o uso de canais online de reserva podem atrair um público mais amplo e aumentar a competitividade do imóvel. Assim, no caso do apart hotel em estudo, a correlação entre análise de dados, marketing digital e precificação dinâmica revela-se determinante para se obter um melhor aproveitamento da capacidade instalada, contribuindo para a geração de renda e o desenvolvimento socioeconômico local (Martins, 2023).

3 METODOLOGIA

Este estudo configura-se como pesquisa quantitativa, descritiva e explicativa de nível documental, com população composta por todos os registros de check in e check out do apart-hotel na Zona Sul de São Paulo entre janeiro e dezembro de 2024. Os dados (número de noites, valor da diária e portal de origem da reserva) serão extraídos dos relatórios internos do sistema de gestão e consolidados em planilha eletrônica para análise por meio de funções estatísticas do Excel. Calcular-se-á o *RevPAR* (*Revenue per Available Room*) mensal a partir da razão entre receita total e número de quartos disponíveis — calculado conforme a fórmula $RevPAR = \frac{\text{receita total}}{\text{quartos disponíveis}}$ e obtido junto ao Observatório de Turismo (FERREIRA e

CAVALCANTE, 2023) — e gerar-se-ão tabelas comparativas para apresentar o desempenho do apart-hotel e compará-lo com diferentes categorias de mercado (econômico, midscale, luxo e superluxo). Para caracterizar sazonalidade e perfil de procura, empregar-se-ão estatísticas descritivas do Excel (média, mediana, desvio padrão e frequência) e índices de variação percentual mês a mês. A fim de identificar eventos locais de alta procura, analisar-se-á o comportamento das séries temporais de *RevPAR*, destacando picos e vales por meio de gráficos de linhas e indicadores de variação Inter mensal (Época Negócios, 2021). Todos os procedimentos serão realizados em Excel e os resultados apresentados em tabelas e gráficos que evidenciem tendências, sazonalidade e comparações de mercado, garantindo rigor metodológico e clareza analítica.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Nesta seção, procedeu-se à análise dos dados de locação por temporada referentes ao ano de 2024, assim como sua comparação com as categorias de mercado apontadas pelo Observatório de Turismo e Eventos (2024). Com isso, busca-se verificar em que medida as estratégias de precificação do apart-hotel se mostram efetivas diante da dinâmica regional de hospedagem.

4.1 Desempenho Mensal da Localização por Temporada

Logo abaixo a Tabela 1 apresenta o desempenho mensal do apart-hotel, incluindo a taxa de ocupação, o diário médio, a receita total e a quantidade de finais de semana com reservas. Esses indicadores foram obtidos a partir dos registros internos do imóvel, consolidando os resultados de janeiro a dezembro de 2024.

Tabela 1 – Desempenho mensal da locação por temporada em 2024 (Apart-hotel na Cidade Monções)

Mês	Taxa de ocupação	Diária média	Receita total	Finais de semana com reservas
Janeiro	51,16%	R\$ 241,67	R\$ 3.876,07	3/4
Fevereiro	82,14%	R\$ 347,94	R\$ 8.002,77	2/4

Março	54,84%	R\$ 485,43	R\$ 8.252,42	3/4
Abril	56,67%	R\$ 652,38	R\$ 11.090,53	4/4
Maio	41,94%	R\$ 707,31	R\$ 9.195,07	1/4
Junho	70,00%	R\$ 501,14	R\$ 10.524,10	3/4
Julho	64,52%	R\$ 440,79	R\$ 8.815,81	3/4
Agosto	48,39%	R\$ 708,73	R\$ 10.630,99	2/4
Setembro	63,33%	R\$ 590,58	R\$ 11.221,13	3/4
Outubro	45,16%	R\$ 586,50	R\$ 8.211,04	1/4
Novembro	76,67%	R\$ 429,95	R\$ 9.888,98	3/4
Dezembro	25,81%	R\$ 558,94	R\$ 4.471,56	1/4
Média	56,71%	R\$ 520,94	R\$ 8.681,70	2,41

Fonte: Dados internos do apart-hotel (2024)

Observa-se que a taxa de ocupação varia significativamente, atingindo 82,14% em fevereiro e caindo para 25,81% em dezembro. Fevereiro, por exemplo, coincide com eventos corporativos e internacionais no Morumbi, o que possivelmente impulsionou a demanda (Crescenzo, 2021). Em contrapartida, dezembro, apesar de uma diária média ainda elevada (R\$ 558,94), não conseguiu atrair o público, evidenciando a ausência de eventos ou a concorrência de outros destinos turísticos na época de festas.

4.2 Comparação com o Mercado (Taxa de Ocupação)

Para avaliar o posicionamento do apart-hotel, a Tabela 2 compara sua taxa de ocupação com as categorias Econômico, Midscale, Luxo e Superluxo, conforme dados do Observatório de Turismo e Eventos (2024). Essa análise visa evidenciar em que medida o imóvel acompanha ou diverge do comportamento do mercado local.

Tabela 2 - Comparação mensal da taxa de ocupação entre o apart-hotel e as categorias de mercado em 2024

Mês	Apart-hotel	Econômico	Midscale	Luxo	Superluxo
Janeiro	51,16%	52,87%	47,14%	47,41%	34,48%
Fevereiro	82,14%	57,94%	55,13%	57,72%	36,50%

Março	54,84%	60,71%	65,79%	65,67%	61,79%
Abril	56,67%	71,59%	68,70%	70,96%	59,06%
Maio	41,94%	66,40%	65,54%	64,16%	56,55%
Junho	70,00%	77,92%	72,63%	68,20%	57,78%
Julho	64,52%	54,99%	61,95%	67,84%	43,54%
Agosto	48,39%	67,44%	70,72%	71,15%	67,53%
Setembro	63,33%	66,32%	70,27%	68,93%	73,89%
Outubro	45,16%	70,60%	71,75%	69,20%	72,61%
Novembro	76,67%	79,75%	75,58%	68,82%	76,35%
Dezembro	25,81%	61,00%	55,97%	52,23%	55,25%
Média	56,71%	65,62%	65,09%	64,35%	57,94%

Fonte: Relatório do Observatório de Turismo e Eventos (2024); Elaboração própria (2024)

Constata-se que, em alguns meses, como fevereiro (82,14%), o apart-hotel superou com folga as taxas de ocupação das demais categorias. Em dezembro, porém, uma taxa de 25,81% ficou bem abaixo dos valores de outras faixas de mercado, impõe a necessidade de rever as estratégias de precificação ou promoção durante esse período (Poel, 2020).

4.3 Comparação com o Mercado (Diária Média)

A Tabela 3 ilustra a comparação da média diária, destacando se o imóvel se aproxima mais do segmento Midscale ou Luxo em determinados meses.

Tabela 3 – Comparação Mensal da Diária Média entre o Apart-Hotel e as Categorias de Mercado em 2024

Mês	Apart-hotel	Econômico	Midscale	Luxo	Superluxo
Janeiro	R\$ 241,67	R\$ 295,90	R\$ 501,93	R\$ 794,18	R\$ 2036,62
Fevereiro	R\$ 347,94	R\$ 312,11	R\$ 535,99	R\$ 949,21	R\$ 2731,59
Março	R\$ 485,43	R\$ 244,56	R\$ 559,85	R\$ 958,78	R\$ 1652,46
Abril	R\$ 652,38	R\$ 220,28	R\$ 536,17	R\$ 927,41	R\$ 2254,06
Maio	R\$ 707,31	R\$ 272,01	R\$ 551,50	R\$ 895,72	R\$ 1676,20
Junho	R\$ 501,14	R\$ 262,98	R\$ 542,45	R\$ 880,11	R\$ 1874,83

Julho	R\$ 440,79	R\$ 282,62	R\$ 535,77	R\$ 869,62	R\$ 1574,18
Agosto	R\$ 708,73	R\$ 191,61	R\$ 550,30	R\$ 929,12	R\$ 1472,49
Setembro	R\$ 590,58	R\$ 243,95	R\$ 570,46	R\$ 930,78	R\$ 1472,53
Outubro	R\$ 586,50	R\$ 237,25	R\$ 558,47	R\$ 884,89	R\$ 1421,09
Novembro	R\$ 429,95	R\$ 272,62	R\$ 600,26	R\$ 893,67	R\$ 1409,18
Dezembro	R\$ 558,94	R\$ 236,94	R\$ 531,36	R\$ 864,67	R\$ 2335,25
Média	R\$ 520,94	R\$ 256,07	R\$ 547,88	R\$ 898,18	R\$ 1825,87

Fonte: Relatório do Observatório de Turismo e Eventos (2024); Elaboração própria (2024)

Observa-se que, nos meses de maior demanda (abril, maio, agosto), o dia a dia da média do apart-hotel se aproxima da categoria Midscale ou até Luxo, demonstrando a possibilidade de subir preços quando há feiras ou congressos no World Trader Center e no entorno (Crescenzo, 2021). Em contrapartida, nos períodos de menor procura, manter valores elevados pode prejudicar a taxa de ocupação.

4.4 Comparação com o Mercado (RevPAR)

Por fim, a Tabela 4 mostra o RevPAR (Receita por Apartamento Disponível) do apart-hotel e das categorias de mercado, indicador que combina taxa de ocupação e diária média para mensurar a rentabilidade global.

Tabela 4 – Comparação Mensal do RevPAR entre o Apart-Hotel e as Categorias de Mercado em 2024

Mês	Apart-hotel	Econômico	Midscale	Luxo	Superluxo
Janeiro	R\$ 123,64	R\$ 156,44	R\$ 236,61	R\$ 376,52	R\$ 702,23
Fevereiro	R\$ 285,80	R\$ 180,84	R\$ 295,49	R\$ 547,88	R\$ 997,03
Março	R\$ 266,21	R\$ 148,47	R\$ 368,33	R\$ 629,63	R\$ 1021,06
Abril	R\$ 369,70	R\$ 157,70	R\$ 368,35	R\$ 658,09	R\$ 1331,25
Maio	R\$ 296,65	R\$ 180,61	R\$ 361,45	R\$ 574,69	R\$ 947,89
Junho	R\$ 350,80	R\$ 204,91	R\$ 393,97	R\$ 600,23	R\$ 1083,27
Julho	R\$ 284,40	R\$ 155,40	R\$ 331,88	R\$ 589,93	R\$ 685,32
Agosto	R\$ 342,95	R\$ 129,22	R\$ 389,17	R\$ 661,07	R\$ 994,37

Setembro	R\$ 374,01	R\$ 161,78	R\$ 400,88	R\$ 641,56	R\$ 1088,02
Outubro	R\$ 264,86	R\$ 167,50	R\$ 400,70	R\$ 612,34	R\$ 1031,86
Novembro	R\$ 329,64	R\$ 217,41	R\$ 453,68	R\$ 615,02	R\$ 1075,91
Dezembro	R\$ 144,26	R\$ 451,62	R\$ 297,39	R\$ 451,63	R\$ 1290,34
Média	R\$ 286,07	R\$ 192,66	R\$ 358,16	R\$ 579,88	R\$ 1020,71

Fonte: Relatório do Observatório de Turismo e Eventos (2024); Elaboração própria (2024)

Embora o alcance do apart-hotel RevPAR seja competitivo em meses de forte demanda (fevereiro, abril, setembro), em dezembro o valor (R\$ 144,26) cai vertiginosamente, refletindo a combinação de baixa taxa de ocupação (25,81%) e diária média relativamente alta (R\$ 558,94). Isso reforça a importância de ajustes mais agressivos em períodos de menor procura, como forma de evitar a subutilização do imóvel (Boaria; Gadotti dos Anjos, 2014).

4.5 Interpretação dos Resultados e Implicações Gerenciais

No conjunto, a análise demonstra que o apart-hotel é capaz de superar a média do mercado em determinados meses, mas enfrenta desafios significativos em épocas de pouca demanda. A identificação prévia de eventos na Cidade Monções (SP), sejam eles corporativos ou culturais, surge como fator determinante para ajustar as tarifas de maneira assertiva e aproveitar a vinda de hóspedes que buscam proximidade com o WTC, o Estádio do Morumbi ou o Autódromo de Interlagos (Nascimento, 2023).

A governança corporativa e as políticas públicas locais podem atuar de forma a fortalecer essa dinâmica, promovendo o turismo de negócios e incentivando práticas de precificação dinâmica que beneficiem tanto o empreendedor quanto o desenvolvimento local (Crescenzo, 2021; Martins, 2023). Além disso, a esplendor entre o comportamento do imóvel e as categorias de mercado sugere que há espaço para reposicionamento estratégico, seja para se aproximar de um perfil Midscale, seja para elevar o nível do serviço e atingir diárias típicas de empreendimentos Luxo em meses de alta procura.

Dessa forma, as estratégias de precificação dinâmica, aliadas às ações de marketing digital e parcerias com o poder público, podem alavancar a rentabilidade do

imóvel, gerar oportunidades de emprego e estimular os arranjos produtivos locais, contribuindo para um crescimento equilibrado e inclusivo na região.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho analisou o desempenho de um apart-hotel na Cidade Monções (SP), ao longo do ano de 2024, sob a perspectiva de locação por temporada e da precificação dinâmica. Os dados obtidos evidenciaram variações sérias na taxa de ocupação, diária média e receita total, apontando que novembro foi particularmente relevante devido à realização da Fórmula 1 no Autódromo de Interlagos, quando os hotéis em geral obtiveram maior retorno. Por outro lado, dezembro, janeiro e fevereiro mostraram-se mais fracos, refletindo a menor quantidade de eventos corporativos e a dispersão do público em período de festas e férias.

O objetivo geral de correlacionar a precificação com a demanda foi atendido, demonstrando que a adoção de estratégias flexíveis ajustadas conforme a sazonalidade, o perfil do público e o calendário de atividades locais pode potencializar a receita do imóvel. Ao comparar esses resultados com as categorias de mercado fornecidas pelo Observatório de Turismo e Eventos, comenta-se que, em períodos de alta demanda (como o mês de novembro, marcado pelo grande evento de Fórmula 1), o apart-hotel conseguiu acompanhar ou superar algumas faixas de mercado, destacando a importância de antecipar e ajustar preços de acordo com eventos regionais.

Algumas limitações, no entanto, devem ser reconhecidas. A pesquisa restringiu-se a um ano de observação, o que pode não captar totalmente as flutuações de mercado em horizontes mais amplos. Além disso, aspectos como custos operacionais ou despesas de manutenção não foram aprofundados, o que impede uma análise da margem de lucro. Outro ponto é a falta de dados indiretos sobre cada evento e seu impacto efetivo no fluxo de hóspedes, sendo parte das inferências baseadas em comparações com dados setoriais e no monitoramento de eventos locais.

Ainda assim, o estudo traz contribuições valiosas para a gestão de apart-hotel e para empreendedores que atuam na contratação por temporada. O monitoramento

do calendário de atividades em especial, grandes competições e shows e o uso de estratégias de marketing digital e precificação dinâmica mostraram-se essenciais para adequar tarifas e ocupar o imóvel de maneira rentável. A articulação com políticas públicas e iniciativas de governança pode, inclusive, fortalecer resultados produtivos locais, promovendo a geração de emprego e renda de modo equilibrado.

Para trabalhos futuros, convém ampliar a janela temporal de análise e incorporar variáveis de custos e lucros, bem como explorar de forma mais aprofundada o perfil e as motivações dos hóspedes (negócios, lazer, participação em eventos). Tais informações poderiam contribuir para tornar a precificação ainda mais precisa, promovendo um desenvolvimento sustentável e inclusivo na Cidade Monções, em sintonia com as demandas do mercado e da comunidade local.

Referências

CREA-RJ. 28 ago. 2024. **Agenda 2030 da ONU e os 17 objetivos de desenvolvimento sustentável**. Disponível em: <https://www.crea-rj.org.br/agenda-2030-da-onu-e-os-17-objetivos-de-desenvolvimento-sustentavel/>. Acesso em: 24 jun. 2025.

CRESCENZO, A. W. **Otimização de precificação dinâmica para aluguel de temporada**. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2021.

Época Negócios, Conheça a história de fundação do Airbnb, um dos maiores unicórnios do mundo. **Época Negócios**, São Paulo, 06 dez. 2021. Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Empresa/noticia/2021/12/conheca-historia-de-fundacao-do-airbnb-um-dos-maiores-unicornios-do-mundo.html>. Acesso em: 24 jun. 2025.

FERREIRA, L. V.; CAVALCANTE, I. C. Hospitalidade em meios de hospedagem. **Revista Eletrônica de Administração e Turismo – ReAT**, v. 17, n. 1, 2023. Disponível em: <https://periodicos.ufpel.edu.br/index.php/AT/article/view/25445>. Acesso em: 23 abr. 2025.

LACERDA, L. L. L.; BIZ, A. A. **Desenvolvimento turístico sustentável pela**

perspectiva da Teoria do Commons: uma revisão integrativa da literatura. Interações, Campo Grande, MS, v. 25, n. 2, e2523899, abr./jun. 2024.

MARTINS, V. H. **Mediações das plataformas Airbnb e Booking no setor de alojamento: elaboração de um instrumental de extração e análise de dados.** 2023. Dissertação (Mestrado em Ciência da Computação) – Universidade Federal de Ouro Preto, Ouro Preto, 2023.

NASCIMENTO, F. A. do. **Marketing digital: o papel das tecnologias digitais utilizadas por uma empresa de locação por temporada.** João Pessoa: IFPB, 2023.

OBSERVATÓRIO DE TURISMO. **Dados de alojamento e turismo.** Disponível em: <https://observatoriodeturismo.com.br/>. Acesso em: 24 jun. 2025.

POEL, N. V. **Precificação dinâmica como ferramenta de gestão de preços no varejo on-line: um estudo de caso na Netshoes.** 2020. Dissertação (Mestrado em Administração) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2020. Disponível em: <https://repositorio.fgv.br/items/b6df1755-7df6-4293-8f4a-a32a3d9f0cce>. Acesso em: 7 jun. 2025.

SANTOS, R. A. dos; PAULA, H. S.; BEM, E. S. Critérios de sustentabilidade para gestões hoteleiras em organizações de pequeno e médio porte. **Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo**, São Paulo, v. 17, e2840, 2023. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbtur/a/Th4bSSDfdb7ycQf9n6xYngL/?format=pdf>. Acesso em: 23 jun. 2025.

VALDUGA, V.; CASTRO, R.; COELHO, M. D. F.; TRIGO, L. G. G. et al. O Futuro do turismo no Brasil a partir da análise crítica do período 2000–2019. **Revista Brasileira de Pesquisa em Turismo**, São Paulo, v. 16, e-2456, 2022. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rbtur/a/Th4bSSDfdb7ycQf9n6xYngL/?format=pdf>. Acesso em: 23 jun. 2025.