



Horwath HTL

Hotel, Tourism and Leisure

O surgimento e o crescimento dos residenciais com serviços no Brasil

Junho 2022



Síntese

O mercado hoteleiro e imobiliário vem passando por constante mudança, principalmente com o surgimento das novas start up's, estimulando a consolidação de grandes redes hoteleiras e suas amplas gamas de produtos e serviços, juntamente com uma enorme revolução no estilo de vida e consumo das novas gerações, proporcionando o surgimento de novas plataformas de locação para curta e longa duração, além de produtos imobiliários específicos. Apresentamos abaixo, tais mudanças e oportunidades para o mercado brasileiro.

O mercado brasileiro de imóveis residenciais para locação vem se desenvolvendo ao longo das últimas décadas de forma fragmentada, em sua vasta maioria, e dependente de pequenos poupadores – proprietários rentistas. O mercado financeiro até poucos anos atrás não dispunha de opções vantajosas para quem quisesse incorporar para renda, então havia no Brasil poucos players com operação relevante de Real Estate focado em renda.

Tivemos a “febre” dos flats, apart hotéis e condohotéis nos anos 90 e 2000, mas que anos depois não provaram ser um modelo vantajoso para o investidor, o qual vem buscando novas opções de investimentos mais rentáveis. É fato que o mercado de condohotel está mais maduro com as recentes regulamentações exigidas pela CVM, porém estamos presenciando o aumento e a consolidação dos apartamentos

com serviços, como uma proposta diferente tanto para o investidor quanto para o morador, largamente amparado e capitaneado pelas startups, ou proptechs.

Interessantemente esse movimento do mercado brasileiro de desenvolvimento de apartamentos com serviços, o qual tem se mostrado resiliente, inclusive durante a pandemia, onde os produtos presentes no mercado de hospitalidade foram colocados à prova. Os modelos que surpreendentemente mostraram resiliência tanto no Brasil quanto no exterior foram o de aluguéis de temporada e apartamentos com serviços.

Contudo, o perfil de imóveis principalmente buscado durante a pandemia foram hospedagens afastados dos grandes centros e não-tradicionais (staycation), como: casas, chalés e apartamentos. Já nos grandes centros, a mudança que se viu foi o declínio das estadias curtas e a busca estadias mais longas em imóveis com perfil residencial. O setor de viagens corporativas cessou e o perfil de cliente que alugava queria um local não apenas para dormir, mas para viver.

Esse último ponto nos ajuda a explicar o porquê de o setor hoteleiro tradicional ter sofrido muito mais do que os apartamentos com serviços, que conseguiram se manter abertos em sua maioria durante o auge das restrições de circulação já que a demanda manteve sua operação financeira positiva.



O que são apartamentos com serviços?

Apartamento com serviço é um tipo de imóvel residencial mobiliado, que pode oferecer diferentes níveis de serviços, a depender do operador, e é destinado à locação. As locações podem ser de curto, médio ou longo prazo, com maior ênfase em estadias de semanas ou meses. Contudo, há também operadores que trabalham com estadias de diárias e, neste caso, são uma opção aos hotéis tradicionais.

Um apartamento com serviços pode variar de metragem (de 20m² a mais de 60m² só em São Paulo) e o nível de mobília e amenidades oferecidas em seu interior, dependendo da marca, categoria e produto. Em geral, o que se pode esperar como padrão de mercado nessas unidades é cozinha equipada, amenidades de hotel com itens de cama e banho, local para trabalho com wi-fi, além de conter serviço incluso ou opcional de quarto, limpeza e concierge. Seus edifícios também costumam oferecer áreas comuns como academia, lavanderia, ambientes de convivência, conference rooms, entre outros.

Esse perfil de acomodação geralmente oferece instalações muito similares às de um hotel padrão, mas com atmosfera menos corporativa, mais serviços e privacidade. O intuito desse perfil de imóvel é atender estadias de algumas semanas ou meses, diferentemente dos hotéis que no Brasil possuem estadia média mais curta. Por conta do maior período, este viajante também busca mais aconchego

e personalidade do que um hotel tradicional, enquanto ao mesmo tempo quer a conveniência de políticas mais flexíveis do que alugar um imóvel residencial.

Um ponto importante deste modelo de locação é a facilidade e baixa burocracia. A maioria dos players permite que o processo seja realizado online com processo ágil, em alguns casos, inclusive, sem comprovação de renda e com pagamento em cartão. Este modelo é especialmente buscado por estrangeiros que não possuem documentos necessários para a locação tradicional, viajantes que vão se hospedar por pouco tempo, mas buscam um ambiente mais pessoal do que hotéis e pessoas que pretendem alugar por pouco tempo o imóvel sem ter que pagar a multa de rescisão do contrato tradicional de 30 meses (Lei do Inquilinato).

O perfil de cliente que opta por apartamentos com serviços costuma prezar por ter a experiência de viver como um habitante local. Em função disso, optam por sair do ambiente corporativo de um hotel. Também valorizam a boa localização do imóvel, para que possam desfrutar das conveniências do bairro e seu entorno, podendo conciliar em uma viagem a negócio, muitas opções de lazer (Bleisure). Pesquisas recentes apontam que 70% dos viajantes de negócios nos E.U.A já buscam alternativas de lazer durante suas viagens.

Outro ponto favorável ao modelo de negócio dos residenciais com serviços seria que as novas gerações (Millennium, Geração X, Y, Z) não possuem interesse em adquirir imóveis

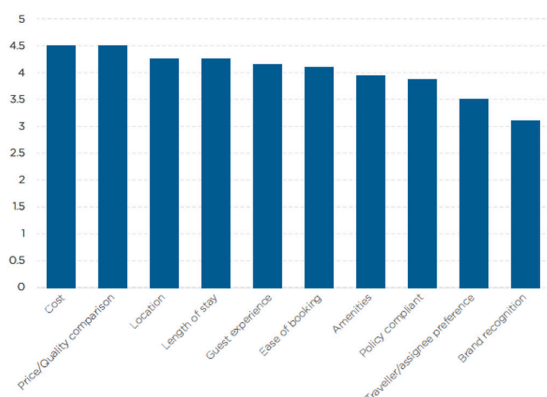


próprios, optando por uma maior mobilidade, experiência e interconectividade em seus trabalhos futuros, aliados a uma redução dos tamanhos de suas famílias e um estilo de vida mais saudável, dando origem a inúmeros produtos com estas características.

Com ampla gama de perfis de hospedagens atendidas, os apartamentos com serviços conquistam diversos públicos, desde viajantes corporativos, executivos em relocation, estudantes, famílias em férias, famílias que estão viajando e que precisam de estrutura para trabalhar ou estudar online, os contemporâneos “nômades digitais”, entre outros. Justamente esta versatilidade implica na estabilidade de demanda, independentemente das oscilações de mercado como visto na pandemia. Seguem abaixo os itens mais importantes no comparativo entre apartamentos com serviços ou hotéis e os itens mais desejados, por parte dos clientes corporativos quando estão buscando reservar suas hospedagens, conforme pesquisa realizada.

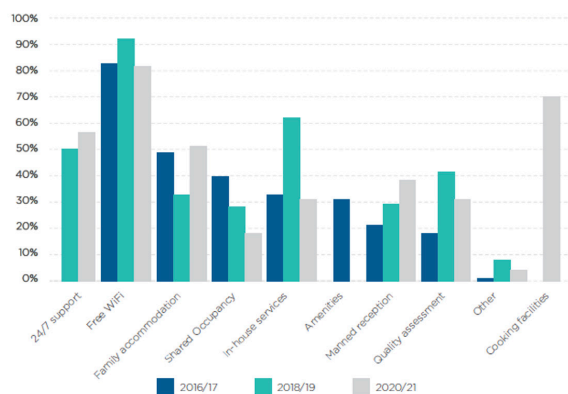
“The serviced apartment industry is rapidly expanding worldwide, as more travellers, both business and leisure, recognise the benefits of this dynamic sector.” The Association of Serviced Apartment Providers (ASAP)

Hotel / Serviced Apartment - Fatores em ordem de importância para as empresas



Source: GSAIR – The Global Serviced Apartments Industry Report 2021

O que os viajantes desejam em um Serviced Apartment



Source: GSAIR – The Global Serviced Apartments Industry Report 2021

O que esperar ao locar um apartamento com serviços?

Em geral, as instalações e serviços oferecidos por apartamentos com serviços seguem um padrão de mercado, ainda que não seja formalizado como no modelo de estrelas de hotel. Segundo a Association of Serviced Apartment Providers (ASAP), o que se espera de um apartamento com serviços é:

- Cozinha equipada, com eletrodomésticos, utensílios e louças
- Máquina de lavar e secar roupa
- Um ou mais quartos separados, ou uma área de dormir designada em apartamentos estúdio
- Uma sala de estar
- Um ou mais banheiros
- TV, Wi-Fi e outras tecnologias
- Todos os serviços públicos incluídos, tais como água, eletricidade e gás
- Serviço de limpeza no mínimo semanal

Além desses atributos, é desejável que haja um espaço de trabalho apropriado dentro da acomodação e/ou local compartilhado de coworking ou conference room no edifício. A necessidade por se pensar em local para trabalho se dá principalmente com o crescimento do home-office em decorrência da pandemia, e que deve permanecer como tendência. Dependendo da proposta do empreendimento e de sua localização, é possível encontrar também uma série de espaços de uso comum e de convivência, como:

- Academia
- Piscina
- Coworking e/ou conference rooms
- Lobby
- Sala de jogos
- Bar e/ou restaurante

Tipos de apartamento com serviços

Além do nome apartamentos com serviços, também existem outros nomes pertencentes à categoria que são costumeiramente usados. Abaixo temos os tipos mais comuns e uma breve explicação sobre cada.

- **•Apartamento com serviços ou housing:** são apartamentos totalmente mobiliados, de tamanho similar ao de uma unidade residencial normal, podendo ser studio, ou dispor de um, dois ou três quartos. Podem possuir decoração que remeta mais a uma residência ou manter cores e design comuns a hotéis. Normalmente dispõem de cozinha totalmente equipada, lavanderia no imóvel ou compartilhada e muito mais espaço do que um quarto de hotel. As áreas comuns seguem o perfil de edifícios residenciais, com academia e piscina quando o espaço permite.



Os serviços inclusos ou pay per use podem ser de arrumação diária ou semanal, academia, manobrista (Q Apartments).

- **Aparthotel/flat:** normalmente suítes ou apartamentos de 1 quarto com decoração, mobília e serviços similares ao de um hotel tradicional, como arrumação diária e serviço de quarto. Costumam ter cozinha pequena e pouco equipada, com intuito de ser um apoio ao hóspede, também não possuem máquina de lavar. As áreas comuns seguem o perfil hoteleiro, com lobby, conference room, e em alguns casos bar e/ou restaurante, academia e piscina. Esse perfil de acomodação costuma ser encontrado sob a marca de um hotel ou residencial de flats.
- **Moradia Corporativa:** um apartamento ou casa mobiliada e disponibilizada para aluguel longo ou temporário, geralmente por 30 dias ou mais. Muito similar aos dois primeiros, a diferença é que seu perfil de cliente ideal é o corporativo.
- **Co-living:** podem ser estudantis ou não, com quarto compartilhado ou privativo, inclusive em alguns casos necessitar de documento provando ser estudante. Os prédios costumam disponibilizar muitas áreas comuns, como espaços de convivência, espaço para estudo, áreas ao ar livre, rooftop, cafeteria, bicicletário etc. Seu público é majoritariamente de jovens estudantes ou recém-formados (Uliving).
- **Branded Residences:** São unidades residenciais que fazem parte ou estão anexas a um hotel, mais frequente no segmento premium, com forte apelo arquitetônico, design de interior diferenciado e instalações e serviços realmente especiais. O termo Branded Residences, tem sido usado por incorporadoras, construtoras e administradoras hoteleiras em empreendimentos, geralmente localizados em grandes metrópoles internacionais, os quais buscam uma maior rentabilidade de seus produtos, agregando valor aos seus ativos, associando-se às bandeiras hoteleiras no segmento de luxo. Muito utilizado por um público endinheirado, atraídos pelos serviços exclusivos, segurança, conceito e reconhecimento de marca.



Oportunidades de mercado

A rentabilidade operacional dos apartamentos com serviços tem atraído muita atenção de investidores, incorporadores e redes hoteleiras, pelo menor custo operacional em virtude do baixo turnover de hóspedes, evidenciado pelas hospedagens mais longas, menor gama de serviços oferecidos, taxas e encargos envolvidos, maior flexibilidade à adoção de novas tecnologias, custo de distribuição e facilidade para automatização, tornando-se um modelo mais resiliente nos períodos de crise, comparado com o modelo tradicional hoteleiro.

Alinhado ao crescimento de uma demanda maior por long stay com serviços hoteleiros, crédito facilitado para novas incorporações, disponíveis através de uma estruturação e criação de alguns FII's (Fundos de Investimentos Imobiliários / REITS), estamos presenciando o surgimento e consolidação de novos empreendimentos (multifamily para renda) direcionados completamente para locação e geridos por marcas próprias, tal como JFL LIVING. Este modelo de empreendimento possui alguns benefícios em relação à padronização dos serviços e produtos oferecidos, pelo fato de estarem concentrados e geridos por uma única administradora.

Alguns ativos hoteleiros, flats e apart hotels, que por força da crise econômica e descompasso de oferta e demanda na hotelaria, evidenciado nas décadas passadas, os quais sofreram ainda mais com a pandemia, acabaram migrando para um modelo de residencial. Tal mudança proporcionou, mesmo que de forma fragmentada, a gestão de algumas unidades por novas gestoras de plataforma de locação por temporada, imobiliárias especializadas ou até pequenas ou tradicionais redes hoteleiras que vislumbraram um terreno fértil para o crescimento de seus negócios. A facilidade de acesso à tecnologia e distribuição em seus canais de vendas (OTA's, TMC'S, GDS), alinhada a um know-how de serviços hoteleiros, tem facilitado a imersão de alguns players hoteleiros no segmento de Short Term Rentals.

De olho nestas oportunidades e fatia de mercado, algumas tradicionais administradoras hoteleiras já estão atuando neste segmento de residencial com serviços hoteleiros e Short Term Rentals, como o Atlantica Residences criado recentemente pela Atlantica Hotels International, City Home by Intercity e Atrio Hotels juntamente com a XTAY.

O potencial construtivo em São Paulo representa uma oportunidade clara de desenvolvimento para imóveis não residenciais com serviços hoteleiros, sem a exigência de diversos apartamentos para uma escala mínima que viabilize o negócio, conforme recente revisão e aprovação do Plano Diretor, o qual estimulou a criação e implantação das NR's, alinhado a um maior interesse por parte das construtoras e incorporadoras em lançarem novos produtos de studios (de 20 até 30m2) em lugares estratégicos e revitalizados da cidade, favorecendo ainda mais o surgimento de novos players neste mercado de residencial com serviços.

Outra empresa que vem inovando neste mercado é a construtora VITACON que criou em 2018 a start up Housi que através de um aplicativo é possível fazer a assinatura de uma moradia. Essa plataforma de moradia planejada alia o conceito on demand, que traz uma visão disruptiva ao mercado, integrando serviços, proporcionando experiências e vivências em comunidade. A empresa assegura que essa é uma alternativa ao modelo tradicional de gestão de locação para os investidores imobiliários, que podem contar com uma gestão patrimonial mais eficiente, proporcionando mais rentabilidade e tranquilidade. Durante a pandemia a empresa se transformou em um Marketplace, abrindo espaço para outras marcas de locação e em seguida para grupos hoteleiros, que já possuem 50 mil quartos na plataforma. "Levamos a moradia para ativos ociosos, por conta da mudança que o mundo sofreu, e viramos uma online Residential Agency (ORA), com taxas menores que as OTA's".

Outra grande construtora e incorporadora paulista que também objetiva ampliar o core business no segmento é a Gafisa através da plataforma imobiliária, por meio do Viver Bem by Gafisa. O objetivo é oferecendo ativos que atendam às diferentes necessidades de consumidores e investidores, como o de venda e compra, administração de condomínios, decoração e reformas e vários outros serviços relativos ao imóvel, por exemplo o aluguel de curta, média e longa temporada. Para viabilizar este novo pilar de negócio, a Gafisa firmou uma parceria com a startup Nomah, que oferece apartamentos residenciais mobiliados, confortáveis e com locações flexíveis, para quem quer ficar, morar, a fim de ofertar soluções completas a investidores imobiliários, potencializando a rentabilidade destes ativos residenciais.



Fora do Brasil normalmente todos os perfis de apartamentos com serviços se localizam em edifícios em que há apenas um operador, ou administrador, responsável por locar e gerir o dia a dia de todas as unidades.

No Brasil, contudo, o mercado se desenvolveu em um formato peculiar, onde grande parte dos apartamentos com serviços hoje disponíveis estão pulverizados em diversas localidades e empreendimentos, onde os proprietários buscam por administradoras especializadas para a gestão e locação de seu apartamento, não seguindo uma padronização de produtos ofertados.

Independente de estes novos serviços de hospedagem estarem atrelados a novos produtos (greenfield) ou retrofit de alguns ativos (brownfield); estamos presenciando o surgimento e crescimento de um espectro de players cada vez mais diversificado (construtoras, incorporadoras, gestores hoteleiros, plataformas de locação por temporada, fundo de investimentos, start-up's, entre outros), fazendo com que os investidores e consumidores busquem cada vez mais informações qualificadas, para que tais oportunidades, não venham a sofrer como o mercado dos Flats sofreu no final da década de 90 e início da década seguinte.

Fazendo-se necessário uma inteligência de mercado muito maior, com monitoramento de dados em todas as pontas, novas práticas de gestão de receitas e distribuição, investimento em tecnologia e de renovação de produtos, juntamente com algumas regulamentações que certamente surgirão, proporcionando uma maturidade de mercado e crescimento sustentável.

Qual a diferença para Aluguel de Temporada?

Primeiramente, precisamos esclarecer que Aluguel de Temporada é uma das modalidades de locação de imóveis residenciais previstas pela Lei do Inquilinato 123/123 no Brasil. A lei considera Aluguel de Temporada locações de até 90 dias e foi criada inicialmente para dar amparo regulatório para os aluguéis de casas férias. Tal arcabouço proporcionou a criação de inúmeros portais voltados para locações de imóveis para temporada com forte apelo de lazer, tais como o ALUGUETEMPORADA, e massificado com o enorme crescimento do AIRBNB.

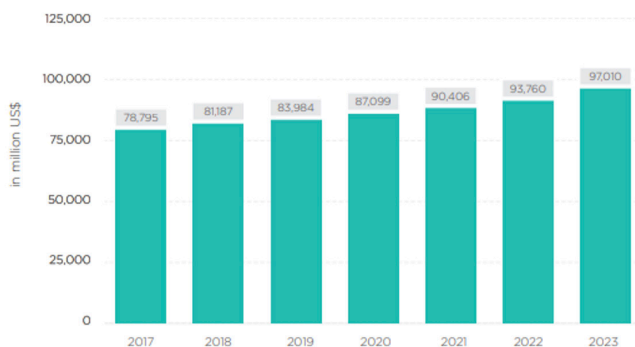
Onde inicialmente atendia o viajante a lazer, hoje as plataformas de locação por temporada atendem os mais diversos públicos, que buscam por hospedagem de curta ou longa duração, com ou sem serviços inclusos e cada vez mais ávidos por experiências.

Com a chegada do Airbnb no Brasil por volta de 2015 e sua forte expansão a partir de 2018 impulsionada principalmente pela Copa do Mundo, onde inicialmente foi utilizado como um meio de fazer renda extra com um quarto ou imóvel vago, caiu no gosto do brasileiro e virou um business bilionário, tornando o segmento de locação por temporada, um mercado desejado por muitos, porém cada vez mais competitivo e profissionalizado.

Hoje o Brasil é o 7º país em número de anúncios ativos no Airbnb no mundo, com 241 mil unidades listadas aproximadamente (Fonte: <https://www.alltherooms.com/analytics/airbnb-statistics/>). São casas, apartamentos, pousadas, hotéis boutique e acomodações alternativas que fazem parte da plataforma, que conecta viajantes a proprietários de imóveis, na busca cada vez mais por experiências no destino escolhido.

Nos últimos anos, também tivemos o desenvolvimento do mercado brasileiro de apartamentos compactos nos grandes centros - os famosos studios - seguindo tendência já consolidada no exterior. Aliado ao momento econômico do país com taxas de juros em baixa histórica, tivemos como resultado o crescimento exponencial do lançamentos desse perfil de imóvel em capitais pelo Brasil afora com substancial venda para o público focado em renda.

Receitas globais do mercado de aluguel por temporada



Source: Statista

O resultado dessa nova oferta de imóvel para locação no mercado foi a popularização da sua locação pelo Airbnb. Com estúdios e outros imóveis sendo alugados tanto em curta como longa duração pelo Airbnb – e mais tarde também por outras OTAs como a Booking.com que abriram canal para locação – houve uma gradual migração de hóspedes para as plataformas de locação por temporada, perdendo reservas não apenas os hotéis e flats/apart-hotéis, mas também as tradicionais imobiliárias e com seus contratos de 30 meses.

Até poucos anos atrás a única opção para alugar apartamentos mobiliados por poucos meses, fugindo dos contratos de 30 meses com diversas exigências e garantias, eram flats ou apart-hotéis. Ao ver o crescimento desse mercado, surgiram muitas empresas especializadas em operar esses imóveis em locação por temporada, o que ajudou a profissionalizar o serviço e evoluir a qualidade deste perfil de acomodação.

Ainda que este mercado tenha amadurecido sua prestação de serviços, contudo, sua proposta segue muito diferente de uma gestão de apartamentos com serviços. Por conta da falta de regulamentação da indústria de economia compartilhada da qual o aluguel por temporada faz parte, assim como falta de acreditação que possa avaliar a competência da operação deste serviço, a diferença de qualidade e higiene que se pode encontrar de uma acomodação para outra é alarmante. Haja vistas diversas reviews e histórias de imóveis alugados em condições deploráveis, além da falta de suporte durante a estadia.

No momento de pandemia em que vivemos, importante ressaltar, se arriscar em termos de saúde e segurança não é uma opção. O consumidor requer confiança do que encontrará ao reservar e está disposto a pagar um premium não apenas pelas conveniências dos apartamentos com serviços mas também pela segurança que uma marca reconhecida traz.

O modelo de locação por temporada remete ao fenômeno dos apart hotéis, na década de 90, conforme já mencionado aqui, que foram responsáveis por grande oferta, mas sofreram com a crise econômica da época. Mas hoje o modelo e a dinâmica de mercado são diferentes, o país cresceu, juntamente com sua demanda de hospedagem. Existem tipos de negócios inovadores e alto investimento em tecnologia, além da disponibilidade de capital, podendo certamente ditar o sucesso e rentabilidade destes novos empreendimentos, não significa que edifícios infinitos podem ser lançados. Entender o tamanho do mercado é fundamental para não correremos o risco de uma super oferta.

Demais players no mercado brasileiro de apartamentos com serviços e locação por temporada:

| Administradora | Entrevistado | Produtos E Serviços Oferecidos | Nº De Unidades | Modelo De Funding | Pipeline | Oportunidades |
|----------------|----------------|---|-----------------------------|--|--|--|
| Charlie | Allan | Retrofit hoteleiro, serviços de hotelaria para residenciais, locação de curta e longa duração, oferecem café da manhã, kit cinema, marketplace de serviços, mobília padronizada, app próprio. | 2000 UH's/ FINAL DE 2021 | Investidor pessoa física, Incorporador, Fundo Imobiliário com a Vertis | SP, RJ, POA, principais capitais do Sul e Sudeste (Próx. 4 anos) | Experiência em gestão hoteleira, parceria com a Cyrela, Gestão de Prédios Inteiros e Studios. |
| Selina | Flávia | Oferece modelo híbrido com hospedagens (curta ou longa duração), coworking, beachclub, surfclub, A&B, retail, wellness, foco nos nômades digitais. | 1600 UH's/ FINAL DE 2021 | Fundo Imobiliário Mogno com BTG | Total de 5000 UH'S EM 4 ANOS, Florianópolis, Paraty, Bonito, Foz do Iguaçu | Apelo de marca para grandes cidades e pequenos destinos turísticos de lazer. Facilidade para gestão de pequenos empreendimentos. |
| Yuca | Rafael | Aluguel de apartamentos mobiliados (compartilhado ou individual), contratos flexíveis, curta ou longa duração, serviços pay per use. Apts próprios ou de terceiros. | 500 UH's | Crowdfunding, Fundo de Investimento Imobiliário, SPE | SP, RJ, 2500 UH's, Aumentar o nº de locações individuais (Próx. 2 anos) | Moradia acessível em grandes centros urbanos, localização privilegiada, modelo de coliving, multifamily para renda. |
| Carpediem | | Plataforma de locação por temporada de apartamentos e casas de terceiros. | 300 UH's | Investidor Anjo do Madeira Madeira | Total de 5000 UH's em 2024 | Parceria com incorporadoras e construtoras em cidades secundárias |
| Casai | | Locação de curta ou longa duração, serviços de concierge e pay per use, experiência como morador local, aplicativo próprio. | 200UH's | Fundo de Investimentos, Incorporadoras | Total de 1000UH's em 2021 | Experiência Internacional (Origem México). Parcerias com comércio local. |
| Jfl Realty | | Aparatmentos de 1,2 ou 3 dormitórios, completamente mobiliados e padronizados, LONG STAY, moradia, padrão de serviços hoteleiros, infra-estrutura de lazer e esporte no local. | 500 UH's | Capital Próprio (sócios) e FII | Total de 900 UH's em 4 anos. Soment e em São Paulo | Multifamily para renda, padronização dos serviços oferecidos, Gestão completa do empreendimento próprio, localização privilegiada, hospedagem e moradia. |
| Anylife | Henrique Yunes | Locação de curta e longa duração, mobiliário, app próprio, concierge | 150 UH's | Capital Próprio (sócios) e Fundos de Investimento | 500 UH's (próx. 2 anos) | Startup aluga imóveis por temporada com direito a mimos de concierge. |

Source: ???



Conclusão

Com mercados cada vez mais globalizados, melhoria da mobilidade aérea, novas tecnologias e a desmistificação de trabalhos remotos, a demanda por apartamentos com serviços e long stay permanecerão crescente, principalmente nos grandes centros urbanos.

Com a onda de fusões e aquisições que as grandes redes hoteleiras passaram nos últimos anos, e a real necessidade de diferenciação e criação de novos produtos e serviços, estamos presenciando um forte aumento de produtos de long stay e apart hotel, em mercados mais maduros, como estratégia de fidelização e crescimento destas redes hoteleiras, proporcionando uma padronização dos serviços e produtos ofertados.

A falta desta padronização dos serviços em mercados menos maduros, devido pulverização e fragmentação do mercado, abre uma enorme oportunidade para o crescimento de operadores e gestores especializados nesse segmento, podendo estes se beneficiar de um possível aumento de escala em suas operações.

Algumas marcas têm optado por modelos híbridos, combinando diferentes públicos alvos dentro do mesmo empreendimento, tais como terceira idade, estudantes, espaços compartilhados, como estratégia comercial e busca por uma maior rentabilidade.

Concluimos que existe um enorme potencial para novos produtos disruptivos que possam oferecer hospedagens de curta e longa duração, dentro dos mais diversos modelos imobiliários, alinhados a tecnologia e novos padrões de consumo.

Bibliografia

<https://www.hospitalitynet.org/opinion/4104336.html>
<https://www.dotproperty.com.ph/blog/understanding-difference-hotel-branded-residences-and-serviced-apartments>
<https://apartmentabc.com/serviced-apartment/>
<https://theasap.org.uk/non-members-consumers/about-serviced-apartments/what-is-a-serviced-apartment/>
<https://www.revistahoteis.com.br/locacao-de-residencial-com-servicos-hoteleiros-ganha-forca-no-brasil/>
<https://www.knightfrank.com/research/article/2020-09-22-advantages-of-the-extended-stay-sector-proven-during-the-global-crisis->
<https://www.apartmentservice.com/gsair/>
<https://www.revistahotelnews.com.br/estadias-mais-longas/>

Autores



Fernando Feller
Partner Estruturação de Negócios
Horwath HTL Brasil
ffeller@horwathhtl.com



Luis Felipe
Diretor Regional
Horwath HTL Brasil
lfelipe@horwathhtl.com

Horwath HTL

Na Horwath HTL, o nosso foco é cem por cento na hotelaria, turismo e consultoria de lazer. Os nossos serviços cobrem todos os aspectos do desenvolvimento imobiliário, turístico e de lazer hoteleiro. Os nossos clientes escolhem-nos porque ganhámos uma reputação de consultoria imparcial que muitas vezes significará a diferença entre o fracasso e o sucesso.

Cada projecto que ajudamos é diferente, pelo que precisamos de toda a experiência que adquirimos ao longo dos nossos 100 anos de história.

Somos uma marca global com 52 escritórios em 38 países, que realizaram com sucesso mais de 30.000 missões para clientes privados e públicos.

Fazemos parte da rede Crowe Global, uma rede de serviços contabilísticos e financeiros top 10. Somos a escolha número um para empresas e instituições financeiras que procuram investir e desenvolver-se no sector.

Nossos Serviços

- Planeamento & Desenvolvimento
- Assistência Especializada & Litígios
- Avaliação de Hotéis
- Asset Management
- Saúde & Bem-Estar
- Turismo & Lazer
- Assessoria Transaccional



Horwath HTL

Hotel, Tourism and Leisure

AFRICA

Rwanda
South Africa

ASIA PACIFIC

Australia
China
Hong Kong
India
Indonesia
Japan
Malaysia
New Zealand
Singapore
Thailand

EUROPE

Albania
Andorra
Austria
Croatia
Cyprus
Germany
Hungary
Ireland
Italy
Netherlands
Poland
Portugal
Serbia
Spain
Switzerland
Turkey
United Kingdom

LATIN AMERICA

Argentina
Brasil
Chile
Dominican Republic
Mexico

MIDDLE EAST

UAE & Oman

NORTH AMERICA

Atlanta
Denver
Los Angeles
Miami
Montreal
New York
Norfolk
Oregon
Orlando
Toronto