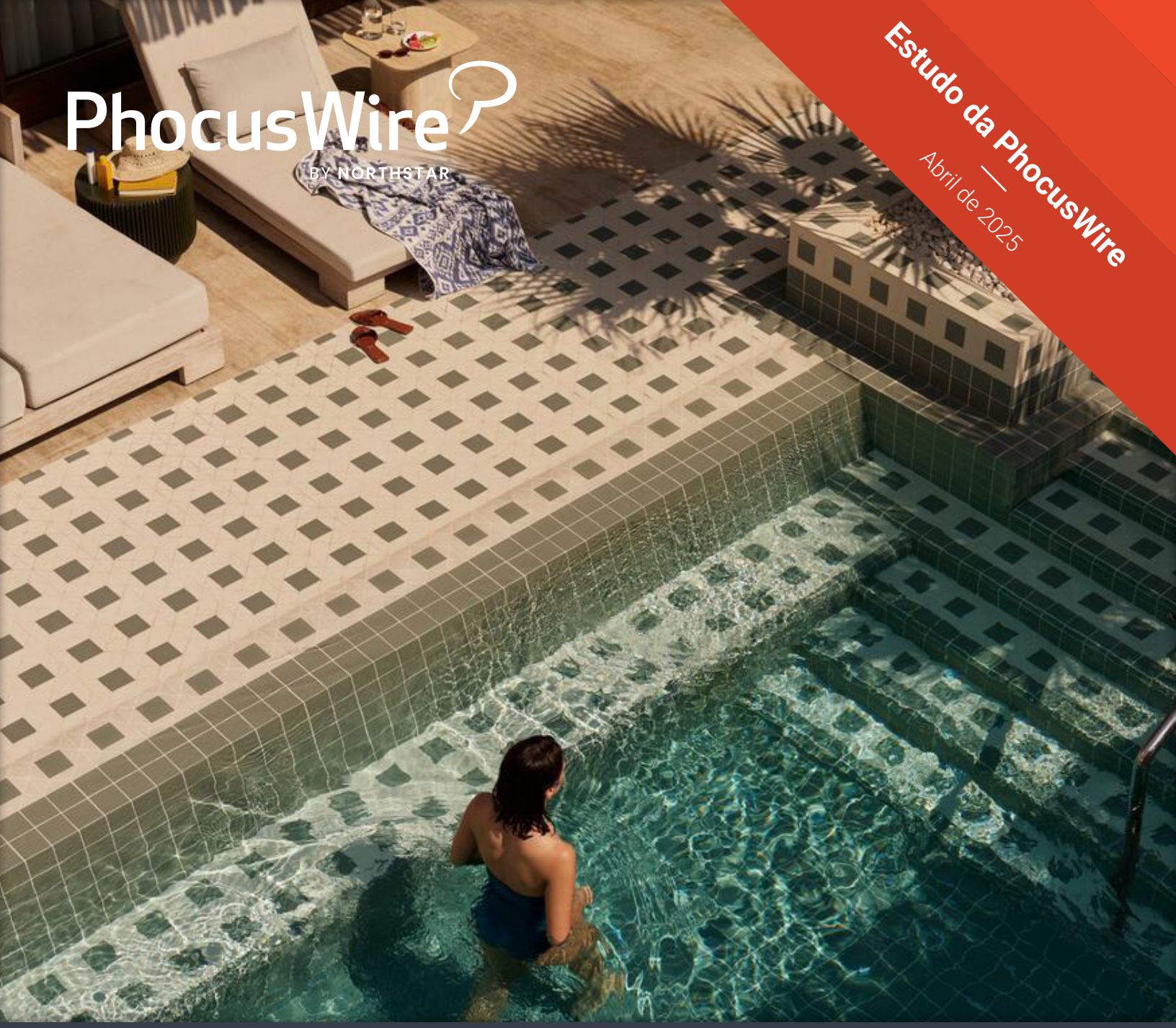
PhocusWire
BY NORTHSTAR

Estudo da PhocusWire

Abril de 2025



HÓSPEDES DE ALUGUÉIS DE CURTA DURAÇÃO:

TENDÊNCIAS, INSIGHTS E PESQUISAS PARA 2025

Patrocinado pelo
expedia group™

Escrito por
Cathy Walsh

Sobre o relatório

Hóspedes de aluguéis de curta duração: tendências, insights e pesquisas para 2025

Um relatório da PhocusWire patrocinado pelo Expedia Group
Autora: Cathy Walsh

Publicado em 2025 pela PhocusWire. Somos uma marca da Phocuswright, uma subsidiária integral da Northstar Travel Media, LLC.

© 2025 PhocusWire
Todos os direitos reservados.
PhocusWire.com

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Conteúdo

Introdução. 4

Metodologia 5

Termos principais 5

Hóspedes de aluguéis de curta duração. 6

A decisão de hospedagem: como viajantes comparam hotéis e aluguéis por temporada 9

Mudanças nas percepções e nos padrões de viajantes sobre aluguéis de curta duração 13

Como hóspedes escolhem entre aluguéis de curta duração 14

Conclusão. 16

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Introdução

Entenda as expectativas de viajantes, otimize os seus negócios de aluguel por temporada e atraia mais reservas

Hóspedes de aluguéis de curta duração representam um segmento de consumidores desejável e lucrativo. Viajantes que reservam aluguéis por temporada gastam mais e fazem viagens mais longas em comparação com outros viajantes, além de terem maior propensão a buscar novas experiências de viagem. Embora o mercado de aluguel de curta duração ofereça uma alternativa popular às acomodações tradicionais, sua popularização implica um aumento nas expectativas de viajantes.

Hóspedes estão cada vez mais exigentes com o padrão de qualidade e serviço dos aluguéis por temporada. Entender os comportamentos e as preferências de compra de viajantes pode ajudar anfitriões a otimizar os seus anúncios e proporcionar uma experiência satisfatória a hóspedes. Este estudo fornece dados e insights sobre hóspedes de aluguéis de curta duração nos Estados Unidos, além de destacar algumas recomendações para ajudar anfitriões a atrair viajantes de alto valor e expandir os seus negócios.

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Metodologia

O artigo se baseia, em partes, nas conclusões de um estudo sobre o mercado de aluguel de curta duração dos EUA, realizado pela Phocuswright em parceria com o Expedia Group e outros líderes de viagens.

Pesquisa com hóspedes

A Phocuswright realizou uma pesquisa on-line entre 26 de agosto e 11 de setembro de 2024, por meio de um painel de consumidores da Dynata. O foco era viajantes dos EUA que ficaram em aluguéis de curta duração pagos ao menos uma vez no ano passado para lazer. A Phocuswright recebeu 907 respostas qualificadas, e esse grupo de participantes pode ser considerado uma boa representação da população de viajantes dos Estados Unidos que usam aluguéis por temporada e têm acesso à internet. O intervalo de erro da análise é de ±3,3%, com um nível de confiança de 95%.

Pesquisa com anfitriões

A Phocuswright realizou uma pesquisa on-line entre 20 de agosto e 21 de setembro de 2024, por meio de um painel de consumidores da Dynata. O foco era anfitriões dos EUA que alugam propriedades de curta duração. A Phocuswright recebeu 483 respostas qualificadas.

Administradores de propriedades

A Phocuswright realizou N=13 entrevistas detalhadas com profissionais que trabalham no setor de gestão de propriedades. Essas empresas têm diferentes tamanhos de portfólio e modelos de negócios, e estão espalhadas por várias regiões.

Termos principais

Aluguel de curta duração (STR): propriedades disponíveis para aluguel por períodos inferiores a 30 dias

Hóspedes de STR: viajantes a lazer com, pelo menos, 1 estadia em um aluguel de curta duração nos últimos 12 meses

Hóspedes que não usam STR: viajantes a lazer que não tiveram uma estadia em um aluguel de curta duração nos últimos 12 meses

Hóspedes de STR de luxo/alto padrão: hóspedes de STR que deram à propriedade em que tiveram a sua estadia mais recente uma pontuação 4 ou 5 em uma escala de 1 a 5, em que 1 é econômica e 5 é de luxo.

Anfitriões: proprietários ou gerentes de aluguéis de curta duração com até 10 propriedades que participam da supervisão diária de uma propriedade ou da supervisão de um gerente de propriedades profissionalizado. Podem ser ou não os donos reais da propriedade. Não têm empresas de gestão de propriedades nem gerenciam as propriedades como gerentes contratados.

Gerentes de propriedades (PMs): proprietários ou funcionários de empresas profissionais de gerenciamento de aluguéis de curta duração.

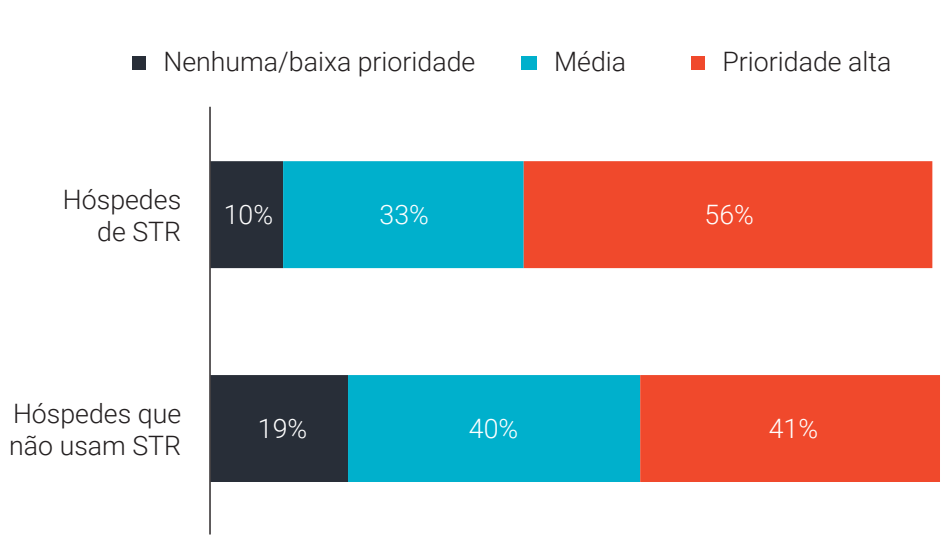
©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Hóspedes de aluguéis de curta duração

Hóspedes de aluguéis de curta duração (STR) são um segmento atrativo do mercado de viagens dos EUA. Entender as tendências e preferências que impulsionam o comportamento desses hóspedes pode ajudar anfitriões a atrair reservas de alto valor. Continue lendo para saber mais.

Hóspedes de STR têm maior propensão a priorizar o custo da viagem e gastar mais por pessoa em comparação com outros viajantes (Figura 1). Na hora de decidir como gastar a renda disponível, 56% dos hóspedes de STR dão muita importância a viagens e turismo, em comparação com 41% dos que não usam STR. Viajar é prioridade para hóspedes de STR, e esse grupo gasta mais em viagens ao longo do ano, com uma média anual de gastos em viagens familiares de US$ 3.269 por pessoa, enquanto os que não usam STR gastam, em média, US$ 2.138.

Figura 1: prioridade de gastos com viagens e turismo e gasto médio



Média anual de gastos com viagens por pessoa do domicílio

Hóspedes de STR

US$ 3.269

Hóspedes que não usam STR

US$ 2.138

Pergunta: de quantas diárias foi a sua viagem a lazer? Se foi uma continuidade a lazer de uma viagem de negócios, limite a resposta apenas à parte de lazer.

Base: hóspedes de STR (N=907); hóspedes que não usam STR (N=1.619)

Fonte: estudo da Phocuswright sobre *aluguéis de curta duração nos EUA em 2024*

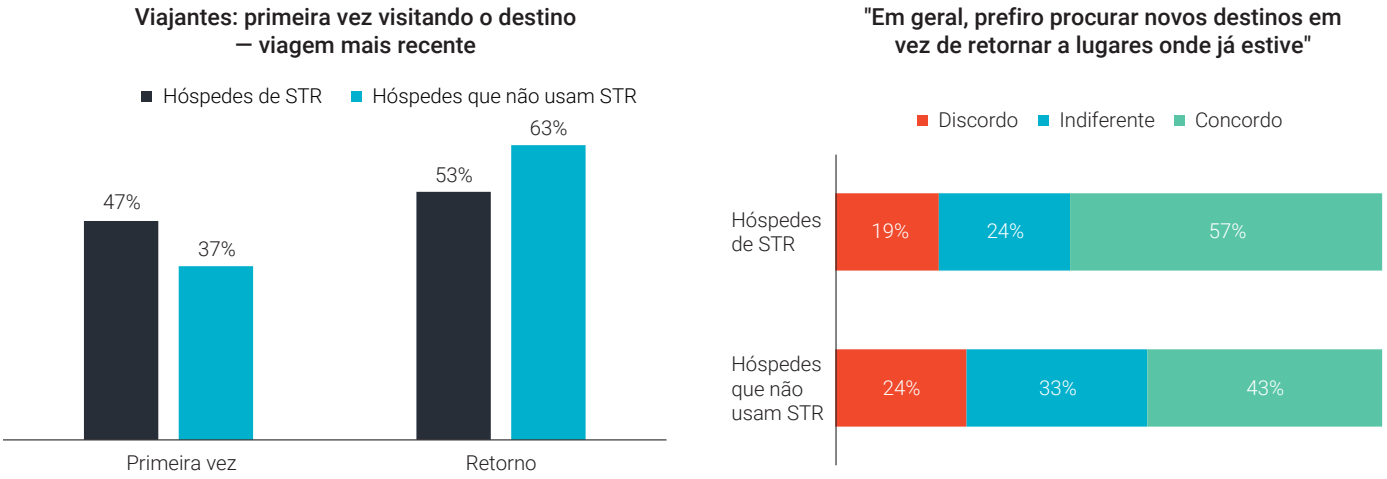
©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Em geral, hóspedes de STR também gostam mais de aventura e têm vontade de viver novas experiências. 57% preferem conhecer destinos diferentes em vez de voltar para lugares que já visitaram, em comparação com 43% dos que não usam STR (Figura 2). Esse desejo de conhecer novos lugares fica evidente no comportamento de viagem: 47% dos hóspedes de STR visitaram o destino escolhido pela primeira vez na última viagem, contra apenas 37% dos que não usam STR.

Receber mais visitantes de primeira viagem representa uma grande oportunidade para anfitriões oferecerem extras, como reservas de passeios ou parcerias com negócios locais. Anfitriões também podem melhorar a experiência dos hóspedes compartilhando dicas de restaurantes e atividades nos arredores.

Hóspedes de STR também têm muita vontade de conhecer outros países. A incidência das viagens internacionais é maior entre essas pessoas: 44% viajaram para o exterior no último ano, em comparação com 29% dos que não usam STR.

Figura 2: interesse em visitar novos destinos

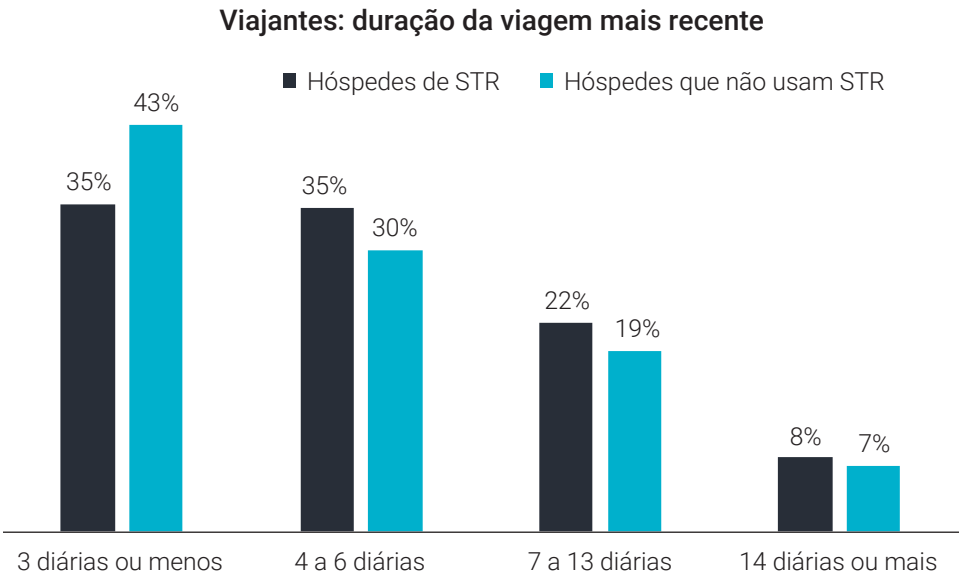


Pergunta: foi a primeira vez que você visitou o destino? Se você visitou vários destinos, responda sobre o destino onde ficou por mais diárias; Em geral, prefiro procurar novos destinos em vez de retornar a lugares onde já estive: em que medida você concorda ou discorda das seguintes afirmações sobre viajar no futuro?
Base: hóspedes de STR (N=907); hóspedes que não usam STR (N=1.619)
Fonte: estudo da Phocuswright sobre *aluguéis de curta duração nos EUA em 2024*

Considerando o desejo de viajar dessas pessoas, não é surpreendente que hóspedes de STR tendam a planejar viagens mais longas (Figura 3). Na viagem mais recente, a duração média foi de 6,2 diárias para hóspedes de STR, em comparação com 5,5 diárias para hóspedes que não usam STR. Essas viagens mais longas podem aumentar a necessidade de acomodações maiores e mais equipadas, além de espaço para trabalho remoto. Cerca de 6 em cada 10 (61%) hóspedes de STR fizeram uma viagem a lazer em que alguém trabalhou a distância nos últimos 12 meses, em comparação com 48% dos hóspedes que não usam STR. Mesmo com as regras para trabalho remoto ficando mais rígidas depois da pandemia, anfitriões ainda podem se beneficiar ao destacar, nas descrições dos seus anúncios, espaços ou comodidades ideais para quem precisa trabalhar a distância.

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Figura 3: duração da viagem



Duração média da viagem em diárias (viagem mais recente)

Hóspedes de STR

6,2

Hóspedes que não usam STR

5,5

Pergunta: de quantas diárias foi a sua viagem a lazer? Se foi uma continuidade a lazer de uma viagem de negócios, limite a resposta apenas à parte de lazer.
Base: hóspedes de STR (N=907); hóspedes que não usam STR (N=1.619)
Fonte: estudo da Phocuswright sobre *aluguéis de curta duração nos EUA em 2024*

Ative pela Vrbo

Embora viajantes de aluguéis por temporada sejam, em geral, de alto valor, hóspedes da Vrbo[1] têm ainda mais chances de gastar mais e se hospedar por mais tempo. Na verdade, viajantes da Vrbo têm 63% mais chance de esbanjar nas férias. Em comparação com pessoas que usam outros sites de reserva, viajantes da Vrbo gastam 58% a mais na reserva de aluguéis por temporada em geral e 47% a mais na reserva de aluguéis por temporada por diária.

Viajantes da Vrbo também ficam 14% mais tempo nos aluguéis por temporada (1 dia a mais) em comparação com pessoas que usam outros sites de reserva. Anfitriões podem se conectar com esses hóspedes de alto valor anunciando a sua propriedade na Vrbo. Descubra como anunciar a sua propriedade aqui.

1 Viajantes da Vrbo representam participantes da pesquisa que reservaram na Vrbo nos últimos 3 a 6 meses e indicaram preferência por reservar na Vrbo.

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

A decisão de hospedagem: como viajantes comparam hotéis e aluguéis por temporada

Aluguéis de curta duração oferecem a viajantes uma série de benefícios que talvez não encontrem em hotéis. Mas hóspedes de STR não reservam apenas aluguéis por temporada. Na hora de escolher onde ficar, é comum que hóspedes de STR também considerem outras opções de hospedagem. Quase 7 em cada 10 (68%) hóspedes de STR também se hospedaram em um hotel nos últimos 12 meses, e 82% compararam opções de aluguéis de curta duração e hotéis para viagens a lazer no mesmo período.

A boa notícia? Muitos viajantes que não se hospedaram em aluguéis por temporada nos últimos 12 meses estão considerando essa possibilidade. Quase 4 em cada 10 (38%) hóspedes que não usam STR compararam opções de aluguéis de curta duração e hotéis para viagens a lazer. Anfitriões devem ter em mente que hóspedes de hotéis também consideram aluguéis de curta duração ao buscar viagens, por isso é importante tornar os seus negócios e anúncios competitivos.

Vantagens dos aluguéis de curta duração

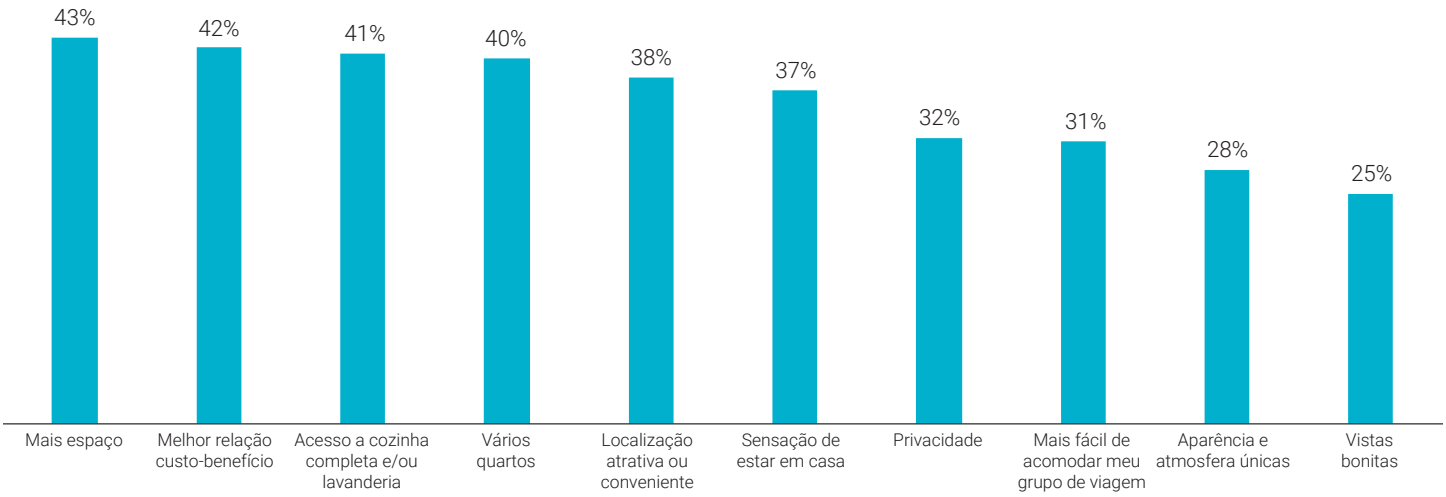
No caso de viajantes que reservam aluguéis de curta duração, há vários fatores importantes que costumam influenciar a decisão (Figura 4). Os principais motivos para terem escolhido a categoria STR em uma estadia recente são espaço adicional (43%), melhor relação custo-benefício (42%), acesso a cozinha e lavanderia (41%), vários quartos (40%) e localização conveniente (38%). Outros motivos incluem a sensação de estar em casa, o desejo de privacidade e a capacidade de acomodar um grupo.

Os motivos para reservar um STR podem variar de acordo com o tipo de propriedade que o hóspede de STR escolheu na última estadia. Por exemplo, o custo-benefício é mais importante para quem fica em propriedades de categoria intermediária, enquanto hóspedes de luxo ou alto padrão buscam uma aparência e atmosfera diferenciadas e vistas bonitas.

82% dos hóspedes de STR compararam opções de aluguéis de curta duração e hotéis para viagens a lazer no mesmo período.

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

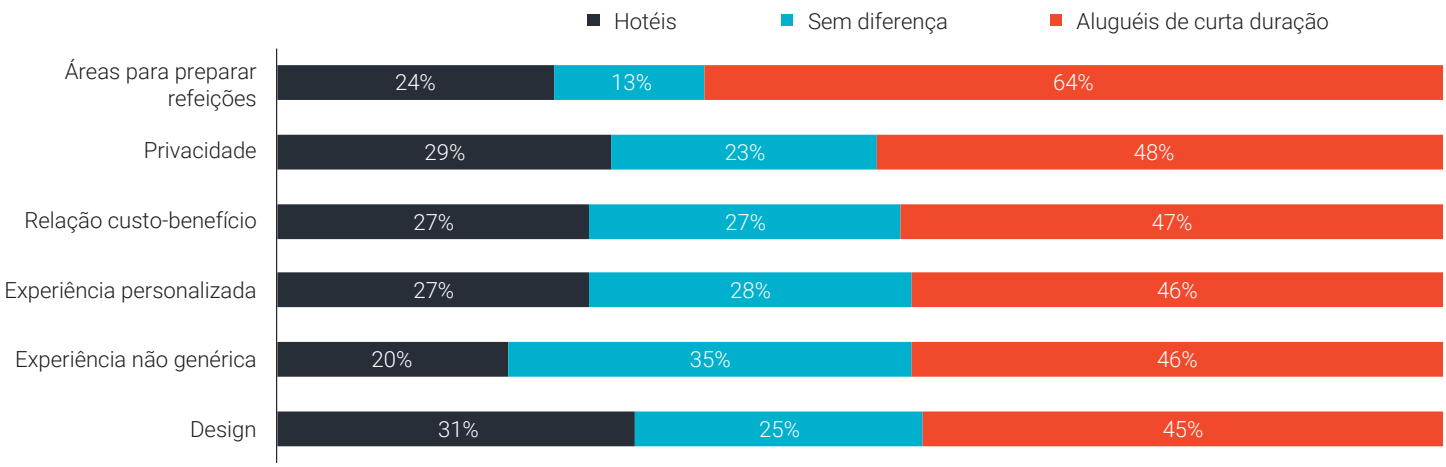
Figura 4: principais motivos para terem reservado estadias recentes em STR



Pergunta: por que você escolheu ficar em um aluguel de curta duração nessa viagem? Selecione todas as opções que se aplicam.
Base: hóspedes de STR (N=907)
Fonte: estudo da Phocuswright sobre *aluguéis de curta duração nos EUA em 2024*

Hóspedes de STR que também tiveram uma estadia recente em hotel compartilharam o que mais gostam nos aluguéis em comparação com os hotéis. Essas pessoas consideram que os aluguéis de curta duração são melhores em termos de áreas para preparar refeições, privacidade, custo-benefício, experiência personalizada, sensação não genérica e design (Figura 5). Anfitriões de aluguéis por temporada devem destacar esses elementos nos anúncios por meio de fotos e comodidades.

Figura 5: aspectos em que STRs são considerados mais vantajosos, com base na experiência pessoal



Pergunta: com base nas suas experiências pessoais, que tipo de acomodação é mais vantajosa para cada um dos seguintes aspectos da experiência dos hóspedes?
Base: hóspedes de STR com experiência recente em um hotel (N=617)
Fonte: estudo da Phocuswright sobre *aluguéis de curta duração nos EUA em 2024*

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Vantagens dos hotéis

As expectativas de viajantes em relação à experiência com aluguéis por temporada aumentaram nos últimos anos, ainda mais porque hóspedes comparam os aluguéis com as ofertas de hotéis. Anfitriões que entendem essas mudanças de expectativas têm uma oportunidade significativa de se destacar e atrair mais reservas de alto valor.

No geral, a opinião é que os hotéis oferecem um melhor atendimento ao cliente: 72% dos hóspedes de STR e 85% dos hóspedes que não usam STR dão vantagem aos hotéis nesse quesito (Figura 6). Para competir com eles e se destacar entre outros STR, anfitriões devem priorizar uma comunicação clara e uma boa atenção para oferecer uma experiência de alta qualidade.

Figura 6: percepções de viajantes sobre o atendimento ao cliente

É uma boa descrição/em partes:

"Acho que os hotéis oferecem um atendimento ao cliente melhor que uma casa ou apartamento de aluguel"

72%
Hóspedes de STR

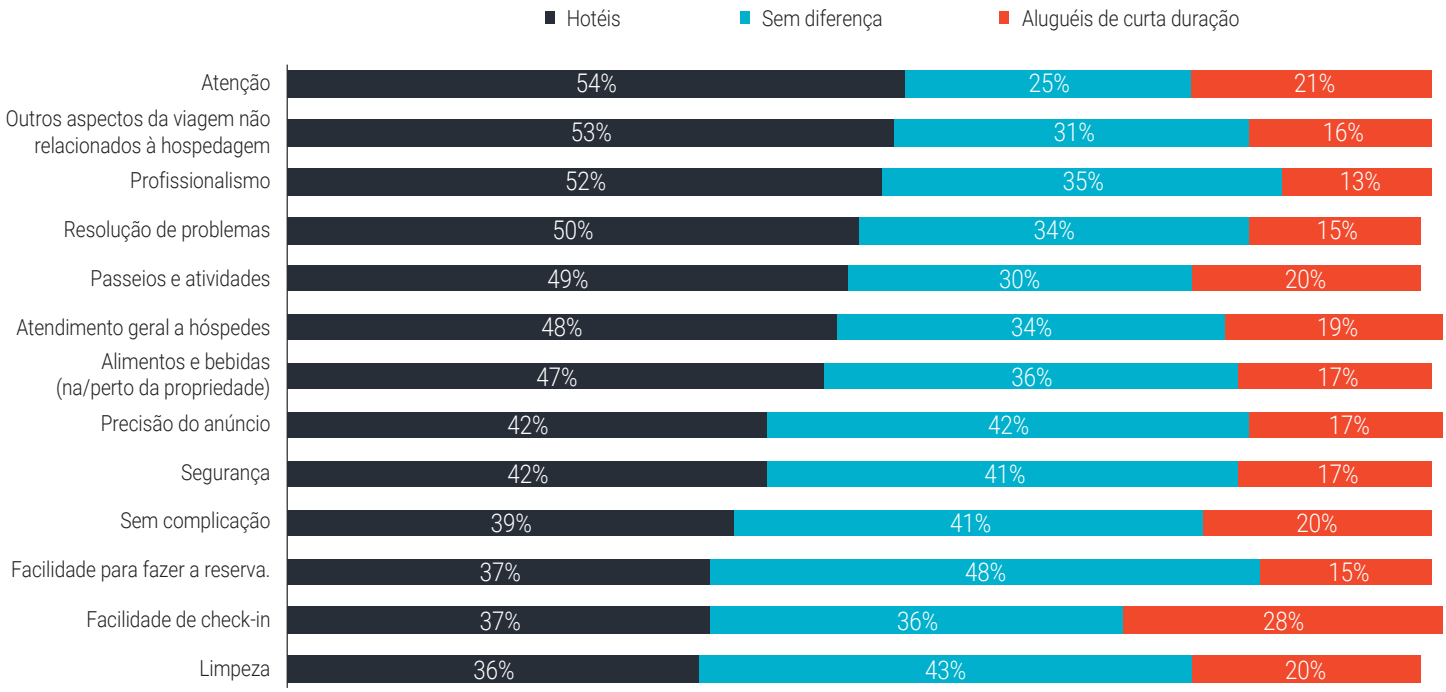
85%
Hóspedes que não usam STR

Pergunta: indique o quanto cada uma das seguintes afirmações descreve a sua opinião pessoal na hora de reservar uma acomodação.
Base: hóspedes de STR (N=907); hóspedes que não usam STR (N=1.619)
Fonte: estudo da Phocuswright sobre *aluguéis de curta duração nos EUA em 2024*

Outras áreas em que os hotéis recebem pontuações altas, de acordo com a experiência pessoal dos hóspedes de STR, incluem atenção, profissionalismo e resolução de problemas (Figura 7). Pelo menos metade dos hóspedes de STR com experiência recente em um hotel consideram que os hotéis têm vantagem nessas áreas. Anfitriões têm, então, uma grande oportunidade de atrair viajantes se priorizam essas características de atendimento ao cliente.

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Figura 7: aspectos em que hotéis são considerados mais vantajosos, com base na experiência pessoal



Pergunta: com base nas suas experiências pessoais, que tipo de acomodação é mais vantajosa para cada um dos seguintes aspectos da experiência dos hóspedes?
Base: hóspedes de STR com experiência recente em um hotel (N=617)
Fonte: estudo da Phocuswright sobre *aluguéis de curta duração nos EUA em 2024*

Ative pela Vrbo

Para viajantes que buscam provas sociais da qualidade dos serviços de anfitriões, a designação Anfitrião Premium da Vrbo oferece essa tranquilidade. Alcançar o status Anfitrião Premium mostra que hóspedes podem confiar que o anfitrião vai fornecer experiências de atendimento ao cliente e reserva excelentes.

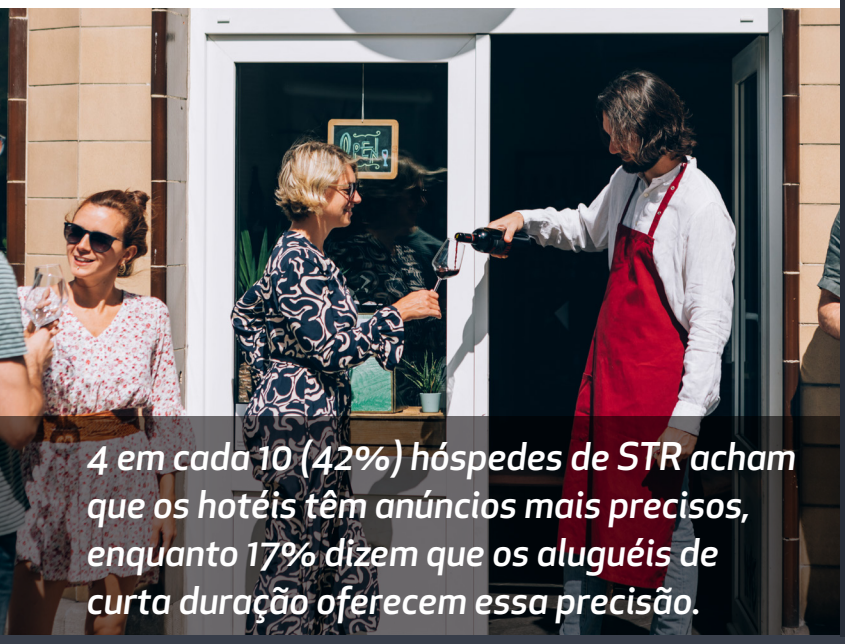
Os benefícios de alcançar o status Anfitrião Premium incluem um selo especial no anúncio, uma posição melhor nos resultados de busca, mais destaque nas buscas filtradas, suporte prioritário a anfitriões e oportunidades exclusivas de co-marketing.

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Mudanças nas percepções e nos padrões de viajantes sobre aluguéis de curta duração

Para anfitriões que desejam otimizar os seus negócios e aumentar as reservas, é fundamental entender as necessidades e perspectivas de hóspedes. Gerentes de propriedades observaram um aumento claro nas expectativas e nos padrões de hóspedes, conforme relatado em diversas entrevistas detalhadas. Essa mudança mostra uma tendência maior de oferecer um serviço melhor e mais comodidades.

Agora hóspedes esperam padrões mais altos de comunicação e respostas rápidas para qualquer problema que possa surgir, em um nível parecido com o atendimento que os hotéis costumam oferecer. Hóspedes de STR mencionam cada vez mais os padrões dos hotéis, ainda mais quando se trata de recursos e comodidades, mostrando que desejam uma experiência consistente e previsível. No entanto, essas pessoas afirmam que os anúncios, às vezes, são vagos ou imprecisos, o que gera certa incerteza quanto ao que devem esperar de cada experiência em aluguéis de curta duração. 4 em cada 10 (42%) hóspedes de STR acham que os hotéis têm anúncios mais precisos, enquanto 17% dizem que os aluguéis de curta duração oferecem essa precisão.



4 em cada 10 (42%) hóspedes de STR acham que os hotéis têm anúncios mais precisos, enquanto 17% dizem que os aluguéis de curta duração oferecem essa precisão.

Ative pela Vrbo

Diante dessas mudanças de percepção, a Vrbo recomenda que anfitriões tomem atitudes proativas para atrair viajantes e proporcionar uma experiência a clientes sempre excelente. Anfitriões devem otimizar os anúncios dos aluguéis para garantir que todos os detalhes sejam precisos, atualizados e comunicados com clareza a viajantes.

- Atualize o seu anúncio com fotos precisas, recentes e de alta qualidade, e garanta que o título e a descrição da propriedade chamem a atenção e destaquem os recursos e as comodidades mais atraentes dela.
- Inclua práticas de limpeza e segurança para mostrar a hóspedes que você é um anfitrião responsável. A Vrbo fornece ferramentas para ajudar anfitriões a estabelecer e publicar regras da casa claras para que viajantes saibam o que esperar. Além disso, anfitriões da Vrbo recebem dicas sobre como criar guias de boas-vindas que ofereçam todas as informações necessárias antes do check-in para garantir que hóspedes tenham a melhor experiência possível.
- Considere incluir um tour virtual para dar vida à sua propriedade.

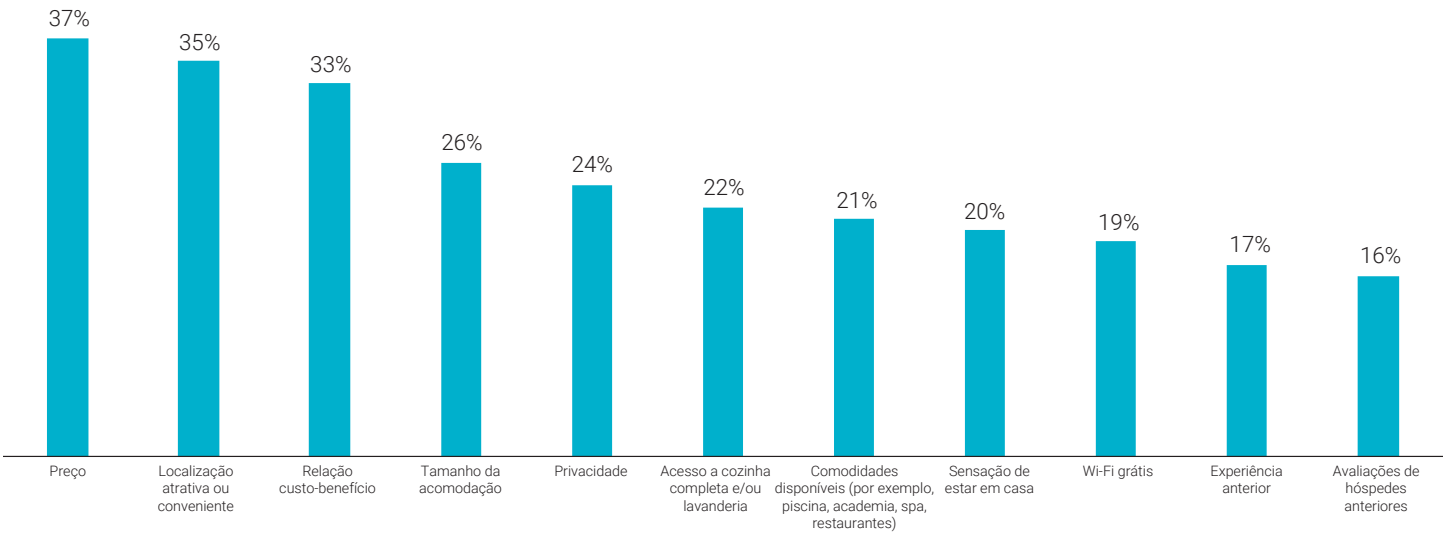
Além do próprio anúncio, anfitriões precisam ter como foco a manutenção de um padrão alto de serviço. As recomendações incluem aceitar e honrar reservas, além de manter uma comunicação consistente e rápida com viajantes antes, durante e depois da estadia. Essas recomendações relativas ao atendimento ao cliente mostram a hóspedes que o seu aluguel por temporada oferece a mesma confiabilidade que os hotéis. Por sua vez, melhorar a percepção de hóspedes sobre aluguéis de curta duração pode aumentar a satisfação de clientes e impulsionar as reservas.

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Como hóspedes escolhem entre aluguéis de curta duração

Na hora de escolher uma acomodação, a decisão de viajantes pode ser influenciada por diversos fatores, tanto práticos quanto ligados aos sonhos e expectativas. Os 3 principais motivos que levaram hóspedes de STR a escolher a hospedagem na última viagem foram: preço (37%), localização (35%) e custo-benefício (33%). Todos esses são pontos fundamentais de um aluguel e pesam bastante na hora da decisão (Figura 8). Viajantes também se deixam influenciar por fatores como comodidades (21%) ou sensação de estar em casa (20%).

Figura 8: principais motivos que levaram hóspedes de STR a escolher a acomodação na última viagem



Pergunta: quais fatores mais influenciaram a sua decisão sobre o tipo de hospedagem que você escolheu? Selecione até 5 opções.

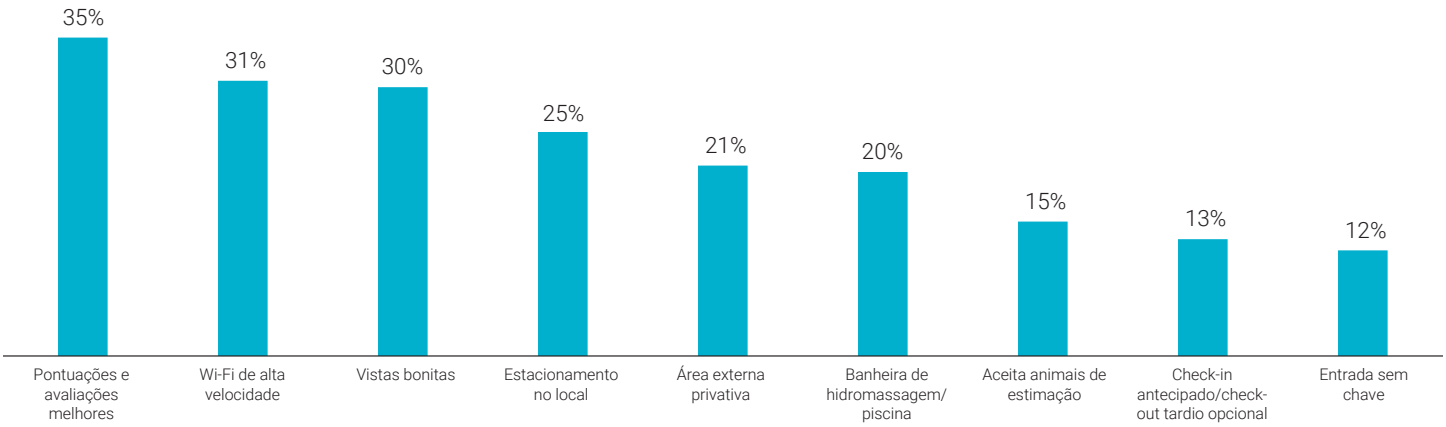
Base: hóspedes de STR (N=907)

Fonte: estudo da Phocuswright sobre *aluguéis de curta duração nos EUA em 2024*

Para entender quais serviços e comodidades tornam uma propriedade mais competitiva, a Phocuswright perguntou a hóspedes de STR quais recursos influenciariam a sua decisão de reservar uma propriedade em vez de outra (Figura 9). Boas avaliações, Wi-Fi de alta velocidade e vistas bonitas são os aspectos que mais podem destacar a sua propriedade entre as opções disponíveis. Comodidades como estacionamento no local, espaço externo privativo ou banheira de hidromassagem/piscina também podem ser uma vantagem. Nem toda propriedade tem uma vista bonita ou área externa, mas todos os anfitriões podem tentar melhorar a experiência dos hóspedes para receber avaliações positivas, que acabam sendo o fator mais importante na hora de escolher entre aluguéis de curta duração semelhantes.

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Figura 9: características mais competitivas em STRs de tamanho, conforto e custo semelhantes



Pergunta: ao escolher entre 2 propriedades de aluguel de curta duração semelhantes em tamanho, conforto e custo, quais dos seguintes serviços e comodidades influenciariam a sua decisão de reservar um em vez de outro? Selecione até 3 opções.

Base: hóspedes de STR (N=907)

Fonte: estudo da Phocuswright sobre *aluguéis de curta duração nos EUA em 2024*

Aposte na aparência e na atmosfera

Além do serviço, anfitriões devem considerar a importância da aparência e da atmosfera da propriedade. A maioria dos viajantes concorda que os aluguéis de curta duração têm mais personalidade ou histórias interessantes do que hotéis: 85% dos hóspedes de STR e 60% dos hóspedes que não usam STR consideram que essa afirmação é uma boa descrição de si, pelo menos em partes. Além disso, 89% dos hóspedes de aluguéis de curta duração consideram que uma boa descrição de si, pelo menos em partes, é preferir acomodações com uma aparência e atmosfera interessantes. Entre hóspedes de luxo e alto padrão, a parcela que busca acomodações únicas é ainda maior.

Quando hóspedes de STR comparam aluguéis com hotéis, 46% acham que os aluguéis de curta duração oferecem uma experiência menos genérica, em comparação com 20% em relação a hotéis. Hóspedes de STR também têm maior propensão a dizer que o design de interiores dos aluguéis de curta duração é melhor (45% contra 31%). Mesmo querendo encontrar um nível de serviço mais consistente nos aluguéis de curta duração, muitos viajantes valorizam as características e o design únicos de cada propriedade.

Deixe o seu aluguel por temporada mais competitivo

Agora que você entende melhor o que viajantes procuram em um aluguel por temporada, considere implementar as ideias abaixo para deixar a sua propriedade mais competitiva:

Implemente uma estratégia de preços competitiva: comunique preços claros e transparentes, e garanta que todas as taxas sejam bem explicadas e necessárias. Crie uma estrutura de taxas simples e procure equilibrar a sua estratégia de preços oferecendo descontos. Saiba mais sobre como criar uma estratégia de preços.

Aproveite as preferências de viajantes: melhore a sua propriedade com comodidades populares e garanta que elas apareçam com destaque na descrição da sua propriedade.

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

Ofereça um ótimo atendimento ao cliente: ofereça um nível de atendimento que atenda ou exceda o de um hotel. Muitos hóspedes gostam da oportunidade de ter uma experiência única, então considere incluir vantagens inesperadas, como um presente ou bilhete de boas-vindas. Incentive essas pessoas a deixar uma avaliação e mencionar as ótimas experiências de atendimento ao cliente, já que as avaliações podem ser um diferencial importante quando hóspedes precisam escolher entre vários STRs.

Exiba os diferenciais da sua propriedade: destaque a limpeza e os recursos de segurança, e considere investir no design e na decoração da sua propriedade. 8 em cada 10 anfitriões concordam ou concordam muito que os anúncios de aluguéis de curta duração que parecem únicos chamam mais atenção de possíveis hóspedes, mas só 19% consideram a aparência e a atmosfera uma das principais vantagens competitivas. Destacar as características especiais da sua propriedade pode ajudar você a se destacar para 9 em cada 10 hóspedes de STR que preferem acomodações com aparência e atmosfera únicas.

Conclusão

As expectativas cada vez maiores de hóspedes estão elevando os padrões de qualidade e atendimento no mercado de aluguéis de curta duração. Anfitriões podem aproveitar os insights deste estudo para atender melhor e atrair hóspedes de alto valor. Ao oferecer uma experiência diferenciada para viajantes, anfitriões recebem avaliações positivas, atraem mais hóspedes e inspiram a próxima reserva de aluguel.

Mais informações sobre a parceria com a Vrbo

©2025 PhocusWire. Todos os direitos reservados.

PhocusWire BY NORTHSTAR

Sobre a PhocusWire

A PhocusWire é uma companhia de notícias diárias e abrangentes para o setor criada pela Northstar, a principal fornecedora global de informações e experiências confiáveis para os públicos que movimentam a indústria de viagens.

Tecnologia e distribuição são a espinha dorsal das viagens, do turismo e da hospitalidade, que juntos formam o maior setor do planeta. A equipe da PhocusWire e os nossos colegas da Phocuswright mergulham em tecnologias de viagens e na digitalização contínua do setor há décadas.

O conteúdo diário da PhocusWire mantém os leitores a par das últimas notícias e fornece uma cobertura ampla de todos os segmentos do setor global de viagens, incluindo dados, análises de especialistas e um foco estratégico em inovação e startups, tudo isso respaldado pelos recursos avançados e baseados em pesquisas da Phocuswright.

www.phocuswire.com

expedia group™

Sobre o Expedia Group

As marcas do Expedia Group Inc. oferecem viagens a todas as pessoas em qualquer lugar do mundo por meio da sua plataforma global. No Expedia Group™, acreditamos que viajar é uma força para o bem e ajudamos as pessoas a conhecer o mundo de novas maneiras e a criar vínculos duradouros. Oferecemos soluções tecnológicas líderes no setor que contribuem para o crescimento e o sucesso dos nossos parceiros, além de proporcionar momentos inesquecíveis a viajantes.

A família de marcas do Expedia Group inclui Expedia®, Hoteis.com™, Expedia® Partner Solutions, Vrbo®, trivago®, Orbitz®, Travelocity®, Hotwire®, Wotif®, ebookers®, CheapTickets®, Expedia Group™ Media Solutions, CarRentals.com™ e Expedia Cruises™.

© 2025 Expedia, Inc., uma empresa do Expedia Group. Todos os direitos reservados. Expedia Group e o logotipo do Expedia Group são marcas registradas da Expedia, Inc. CST: 2029030-50

www.expediagroup.com