

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTÁBEIS E ATUARIAIS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

REBECA VALENTE PERCHES

A ASCENSÃO DA ECONOMIA COMPARTILHADA:
O AIRBNB E SEUS IMPACTOS SOCIOECONÔMICOS

SÃO PAULO

2025

REBECA VALENTE PERCHES

**A ASCENSÃO DA ECONOMIA COMPARTILHADA:
O AIRBNB E SEUS IMPACTOS SOCIOECONÔMICOS**

Trabalho de Monografia apresentado ao Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração, Contábeis e Atuariais, da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como parte dos requisitos para obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Área de Concentração: Economia

Orientador: Prof. Dr. Antonio Carlos de Moraes

SÃO PAULO

2025

Monografia examinada pelos professores abaixo relacionados e aprovada com nota final _____ (_____).

Orientador: Prof. Dr. Antonio Carlos de Moraes
Departamento de Economia, PUC-SP

Departamento de Economia, PUC-SP

Departamento de Economia, PUC-SP

Autorizo a disponibilização desta monografia para consulta pública e utilização como referência bibliográfica, mas sua reprodução total ou parcial somente pode ser feita mediante autorização expressa do autor, nos termos da legislação vigente sobre direitos autorais.

São Paulo, 08 de maio de 2025.

*À minha mãe, Valéria, por seus ensinamentos,
Ao meu pai, Ivan, por investir na minha educação,
Ao meu irmão, Pedro, por seu apoio constante,
E ao meu grande amor, Henrique, por nunca soltar a minha mão.*

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Dr. Antonio Carlos de Moraes, pelo apoio e orientação ao longo da elaboração deste trabalho.

Ao Prof. Dr. Flavio Mesquita Saraiva, pelos ensinamentos e orientação constante.

Aos meus colegas de turma, que tornaram a experiência na Universidade única e me ensinaram tanto.

À Faculdade de Economia, Administração, Contábeis e Atuariais, pela oportunidade de realização do curso.

PERCHES, Rebeca V. **A Ascensão da Economia Compartilhada: O Airbnb e seus impactos socioeconômicos.** 2025. 36f. Monografia – Curso de Ciências Econômicas, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2025.

RESUMO

A Economia Compartilhada se expande globalmente como nova forma de organização da produção, consumo e uso de ativos, implicando consequências na estrutura econômica e urbana das cidades. Esta monografia analisa criticamente os impactos socioeconômicos do Airbnb, como plataforma representativa desse modelo, focando nas transformações provocadas no setor de hospedagem e no mercado imobiliário. O objetivo é compreender como a lógica das plataformas digitais afeta as dinâmicas urbanas, as relações econômicas e as políticas urbanas, em especial no contexto brasileiro. A metodologia utilizada é qualitativa e exploratória, apoiada em revisão bibliográfica e análise de dados secundários. O referencial teórico está centrado nos conceitos de economia compartilhada, economia *peer-to-peer*, teoria dos custos de transação e destruição criativa. Os resultados indicam que o Airbnb pode promover maior eficiência na alocação de recursos e estimular o turismo alternativo, ao mesmo tempo em que pode contribuir para processos de valorização imobiliária, deslocamento de moradores e conflitos regulatórios. A atuação da plataforma desafia a legislação vigente e reforça a necessidade de novas formas de regulação que contemplem os efeitos territoriais da digitalização da economia. O trabalho discute cenários futuros para o modelo, destacando a emergência de plataformas cooperativas, o papel das novas tecnologias e outros desafios. Conclui-se que o modelo que o Airbnb representa traz inovações significativas, apesar de seus impactos serem ambivalentes e exigirem respostas institucionais articuladas, que considerem especificidades sociais, econômicas e espaciais das cidades.

Palavras chaves: Economia compartilhada. Airbnb. Mercado imobiliário. Turismo. Regulação urbana.

ABSTRACT

The Sharing Economy has been expanding globally as a new form of organizing production, consumption, and the use of assets, with significant consequences for the economic and urban structure of cities. This monograph critically analyzes the socioeconomic impacts of Airbnb, a representative platform of this model, focusing on the transformations it generates in the hospitality sector and the real estate market. The objective is to understand how the logic of digital platforms affects urban dynamics, economic relations, and urban policies, particularly within the Brazilian context. The methodology is qualitative and exploratory, supported by bibliographic review and secondary data analysis. The theoretical framework is based on the concepts of sharing economy, peer-to-peer economy, transaction cost theory, and creative destruction. The results indicate that Airbnb may enhance resource allocation efficiency and stimulate alternative tourism, while also contributing to real estate appreciation, displacement of residents, and regulatory conflicts. The platform's operations challenge existing legislation and reinforce the need for new regulatory frameworks that account for the territorial effects of economic digitalization. The study discusses future scenarios for the model, highlighting the emergence of cooperative platforms, the role of new technologies, and other challenges. It concludes that the model represented by Airbnb brings significant innovations, although its impacts are ambivalent and demand coordinated institutional responses that take into account the social, economic, and spatial specificities of cities.

Keywords: Sharing economy. Airbnb. Real estate market. Tourism. Urban regulation.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 – Modelo de Gansky	13
Gráfico 2 – Número de hóspedes no Airbnb (2010-2016)	19
Gráfico 3 – Oferta e demanda no contexto do Airbnb	24

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
1 REFLEXÕES INTRODUTÓRIAS SOBRE OS CONCEITOS FUNDAMENTAIS	10
1.1 ECONOMIA COMPARTILHADA.....	10
1.2 ECONOMIA <i>PEER-TO-PEER</i> (P2P)	13
1.3 A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (TCT).....	15
2 O AIRBNB E OS IMPACTOS SOCIOECONÔMICOS	18
2.1 HISTÓRIA E CRESCIMENTO DO AIRBNB	18
2.2 AIRBNB: INOVAÇÃO EMPREENDEDORA E DESTRUIÇÃO CRIATIVA	20
2.3 OS IMPACTOS SOCIOECONÔMICOS DO AIRBNB	22
2.3.1 Oferta e demanda e os efeitos do Airbnb no setor imobiliário	23
2.3.2 Impactos urbanos e sociais	26
3 REGULAÇÃO E DESAFIOS FUTUROS	28
3.1 AIRBNB E OS DESAFIOS REGULATÓRIOS	28
3.1.1 Exemplos de restrições e políticas regulatórias implementadas.....	29
3.2 O FUTURO DA ECONOMIA COMPARTILHADA	31
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	34
REFERÊNCIAS	35

INTRODUÇÃO

As últimas décadas foram marcadas por um intenso avanço das tecnologias digitais e pelo crescimento de plataformas online que reformularam – e ainda reformulam – de maneira significativa as dinâmicas econômicas, sociais e espaciais nas cidades modernas. Nesse contexto, a economia compartilhada, caracterizada por um modelo de compartilhamento de bens e serviços por meio de plataformas digitais, tem representado um forte vetor dessas transformações. Promovendo novas formas de consumo, de trabalho e de circulação de bens, a economia compartilhada tem desafiado estruturais mais tradicionais do mercado, legislações e padrões de uso do espaço urbano.

O Airbnb se destaca como uma das iniciativas mais emblemáticas da economia compartilhada. Ao intermediar anfitriões e hóspedes, a plataforma consegue contribuir para uma dinamização do setor de hospedagem. Todavia, a empresa gera, ao mesmo tempo, impactos significativos nos mercados imobiliário e turístico. Nesse sentido, a lógica de ocupação proporcionada pelo Airbnb influencia a valorização imobiliária, bem como a composição social dos bairros.

Diante do cenário apresentado, esta Monografia tem como objetivo principal investigar os, ainda recentes, efeitos socioeconômicos da ascensão do Airbnb. Para isso, parte-se de uma análise que articula fundamentos da Economia: economia compartilhada, economia *peer-to-peer* (P2P) e teoria dos custos de transação. O trabalho será feito a partir de uma abordagem teórico-conceitual, dando suporte à análise empírica dos impactos, com atenção à oferta e demanda por moradias, à atuação das plataformas digitais na contemporaneidade e aos desafios regulatórios que surgem a partir delas. Com isso, busca-se compreender não só os benefícios econômicos associados ao modelo e à plataforma, mas também os impactos, trazendo uma reflexão sobre possíveis limites e possibilidades para esse modelo de negócio.

Vale acrescentar que, embora o fenômeno da economia compartilhada tenha ganhado certa projeção internacional nos últimos anos, seu estudo ainda é relativamente recente e marcado por lacunas teóricas e empíricas, sobretudo no contexto do Brasil. Muitas das análises disponíveis concentram-se em países e cidades do hemisfério norte, o que pode limitar a compreensão de especificidades locais e territoriais de cidades brasileiras. Com isso, reforça-se a relevância acadêmica e atualidade do tema, tornando-se necessário investigar, de maneira mais aprofundada, como essas plataformas operam e geram impactos especialmente em regiões já marcadas por forte desigualdade social, informalidade e lacunas regulatórias.

A abordagem metodológica adotada é qualitativa, com caráter exploratório e analítico. O trabalho é fundamentado em uma revisão bibliográfica de autores clássicos e contemporâneos, além da análise de relatórios e dados secundários produzidos por instituições, plataformas e estudos de caso.

A estrutura do trabalho está dividida em três capítulos principais, além da introdução e das considerações finais. O primeiro capítulo apresenta as definições de conceitos fundamentais que embasam o estudo – economia compartilhada, economia P2P e custos de transação, além de situar a trajetória do Airbnb no contexto da inovação empreendedora. O segundo capítulo discute os impactos socioeconômicos da plataforma, explorando sua atuação no setor de hospedagem e os efeitos no mercado imobiliário e na organização urbana. Por fim, o terceiro capítulo trata dos desafios regulatórios enfrentados pelo Airbnb, bem como das perspectivas futuras da economia compartilhada.

Espera-se, com esta pesquisa, contribuir para o campo ainda incipiente de estudos sobre economia compartilhada no Brasil, ampliando a compreensão de seus efeitos sobre o território urbano, os mercados e a formulação de políticas públicas.

1 REFLEXÕES INTRODUTÓRIAS SOBRE OS CONCEITOS FUNDAMENTAIS

O surgimento das plataformas digitais e sua recente expansão têm possibilitado a criação de novas formas de interação econômica entre os indivíduos, além de transformar substancialmente os modos mais tradicionais de produção, de consumo e de troca. Dentre essas inovações, podemos destacar os modelos que são baseados na teoria da economia compartilhada, na economia *peer-to-peer* (P2P) e na teoria dos custos de transação. Esses conceitos fornecem um arcabouço teórico que fundamenta fenômenos contemporâneos – como o Airbnb. Essas abordagens, de maneira inter-relacionada, possibilitam fazer uma análise crítica das dinâmicas emergentes no mercado de hospedagem e nos setores correlatos, como o turístico e o imobiliário.

Assim, este capítulo tem por objetivo apresentar e discutir os conceitos mais relevantes para compreender a ascensão e o funcionamento do Airbnb. Para isso, serão definidos os conceitos de economia compartilhada e economia P2P e abordadas as suas implicações sociais, tecnológicas e ambientais, bem como as vantagens que esses modelos oferecem. Por fim, a teoria dos custos de transação será apresentada, permitindo compreender os ganhos de eficiência proporcionados por tais modelos. Com isso, pretende-se que, a partir desses referenciais, as análises realizadas nos capítulos subsequentes possam ser sustentadas.

1.1 ECONOMIA COMPARTILHADA

Economia compartilhada, ou economia colaborativa, é um modelo econômico caracterizado pelo compartilhamento de recursos, bens ou serviços entre indivíduos, normalmente auxiliado por plataformas digitais que facilitam essas trocas. Esse modelo é reconhecido por promover a utilização de capital subutilizado - como as residências no caso Airbnb, por usar tecnologias digitais e por criar novos mercados de consumo colaborativo (DOWBOR, 2018, p. 12). Assim, a economia compartilhada permite que os indivíduos ofertem e consumam bens e serviços diretamente, sem intermediários tradicionais.

A principal característica desses bens é que eles podem fornecer maior capacidade em relação à sua vida útil do que um consumidor exige, e, por isso, é provável que o compartilhamento seja mais eficiente do que os mercados tradicionais se a tecnologia da informação for utilizada para facilitar o compartilhamento (NASCIMENTO, 2018, p. 12).

Nesse contexto, entende-se que a vida útil de um imóvel residencial é ampla e supera o tempo que uma pessoa ou família necessita para habitá-lo. Isso significa que uma casa, comprada ou alugada, raramente está em uso integral e constante ao longo de toda a sua vida útil. É nesse sentido que o modelo de economia compartilhada, exemplificado pelo Airbnb,

permite que essa capacidade extra, isto é, dias, semanas ou meses em que a casa ou um quarto não seriam ocupados, seja compartilhada com outras pessoas. Trata-se de um modelo que busca maximizar a utilização de um bem, além de proporcionar uma forma de retorno financeiro sobre um recurso subutilizado, o que não acontece no mercado tradicional.

O modelo de economia compartilhada foi impulsionado pela crescente inserção da *internet* e pela evolução de tecnologias móveis. “Sem as mídias sociais, a economia compartilhada provavelmente nem existiria em seu formato atual” (SUNDARARAJAN, p. 52, 2018). Apesar de a concepção de compartilhar recursos não seja nova, é com a ascensão das plataformas digitais que esse modelo ganha mais eficiência e se expande em escala global.

O início dos anos 2000 foi marcado pelo surgimento das primeiras plataformas geridas pela economia compartilhada, como a Napster, empresa de compartilhamento de arquivos, e o BlaBlaCar, compartilhamento de caronas. Entre 2008 e 2010 são criadas empresas como Airbnb e Uber, que modificaram os mercados de hospedagem e transporte, respectivamente. A partir de 2010, esse modelo se expande para diversas áreas como o *coworking* (WeWork), serviços de limpeza (TaskRabbit) e empréstimo de dinheiro (LendingClub).

Os principais fatores para o aumento da nova economia de compartilhamento são a tecnologia da informação (como facilitador), comunidades on-line (como usuários), preocupações ambientais (como fatores motivadores) e a recessão global (como um fator motivador) (BOTSMAN E ROGERS, 2010b, apud NASCIMENTO, 2018, p. 12).

São vários os fatores que, interligados, impulsionam o crescimento do modelo de economia compartilhada. A tecnologia da informação exerce o papel de facilitadora, porque permite a criação das plataformas digitais que conectam aqueles que possuem bens disponíveis, com aqueles que demandam por utilizá-los.

Nas últimas duas décadas, a tecnologia da informação facilitou a criação de mercados maiores, mais rápidos e geograficamente diversos. Ao fazê-lo, permitiu que os consumidores acessassem uma gama mais personalizada de produtos e serviços. Além de gerar comércio entre um grande número de compradores e vendedores fragmentados, os mercados da Internet conseguiram lidar com bastante sucesso com os problemas de incentivo que surgem da longa distância e do comércio semi-anônimo e, ao fazê-lo, possibilitaram a entrada e participação de pequenos fornecedores e trabalhadores flexíveis em muitos mercados, que passaram a competir com firmas tradicionais (EINAV et al., 2016, apud NASCIMENTO, 2018, p. 13).

As comunidades *on-line* correspondem à base de usuários do modelo que, ao se conectarem, estabelecem redes de confiança e tornam o compartilhamento de bens e serviços executável. Além disso, um dos fatores que incentiva a adoção desse novo modelo é a preocupação ambiental. O compartilhamento de bens e de recursos contribui na redução do consumo excessivo e do desperdício e, conseqüentemente, se alinha com práticas mais sustentáveis. Por fim, um forte fator motivador para a adoção e expansão do modelo é a recessão

global. Em períodos de crise, é comum os consumidores buscarem alternativas de consumo mais acessíveis e o compartilhamento surge, nesse contexto, como uma solução mais econômica para o uso de bens e serviços, o que facilita o acesso e promove a economia dos recursos.

Dentre os principais benefícios desse modelo econômico podemos destacar a eficiência e redução de custos. A economia compartilhada surge solucionando problemas que envolvem altos custos de transação e pode permitir melhor utilização de recursos subutilizados, como carros e imóveis, garantindo maior eficiência econômica, além de redução de custos para os consumidores. Trata-se de um modelo que evidencia o potencial do acesso, em detrimento da posse (Sundararajan, 2018, p. 41). “A economia compartilhada é o valor em se fazer que bens subutilizados estejam acessíveis *on-line* para uma comunidade, levando a uma menor necessidade de posse de tais bens” (STEPHANY, 2015, p. 9, apud SUDARARAJAN, 2018, p. 58).

No entanto, alguns desafios se apresentam para esse modelo econômico. Em termos de regulamentação, muitas empresas operam em áreas de incerteza da legislação, enfrentando desafios regulatórios em diferentes jurisdições. Outro grande desafio é a desconfiança que pode surgir, uma vez que os usuários das plataformas interagem diretamente com desconhecidos. Para mais, vale ressaltar a precarização do trabalho. A economia compartilhada envolve um modelo de trabalho, cujos trabalhadores não têm acesso aos benefícios tradicionais, como seguro saúde e férias remuneradas.

Com isso, as principais críticas a esse modelo dizem respeito à desigualdade econômica, ao impacto no mercado imobiliário e à sustentabilidade. Indivíduos com mais recursos, por exemplo, com mais propriedades, podem lucrar mais nesse mercado. Além disso, o mercado de aluguel de longo prazo, principalmente nas áreas urbanas, é afetado e muitas vezes provoca um aumento no preço dos aluguéis e uma diminuição da oferta de habitações. Em termos de sustentabilidade, embora promova a reutilização de recursos, esse modelo econômico pode provocar impactos ambientais, como o aumento no tráfego de trânsito devido a serviços de carona, por exemplo.

De maneira geral, entende-se que a economia compartilhada mudou – e ainda muda – significativamente o padrão de consumo e oferta de serviços, oferecendo benefícios e oportunidades, mas também desafios a serem geridos e regulados.

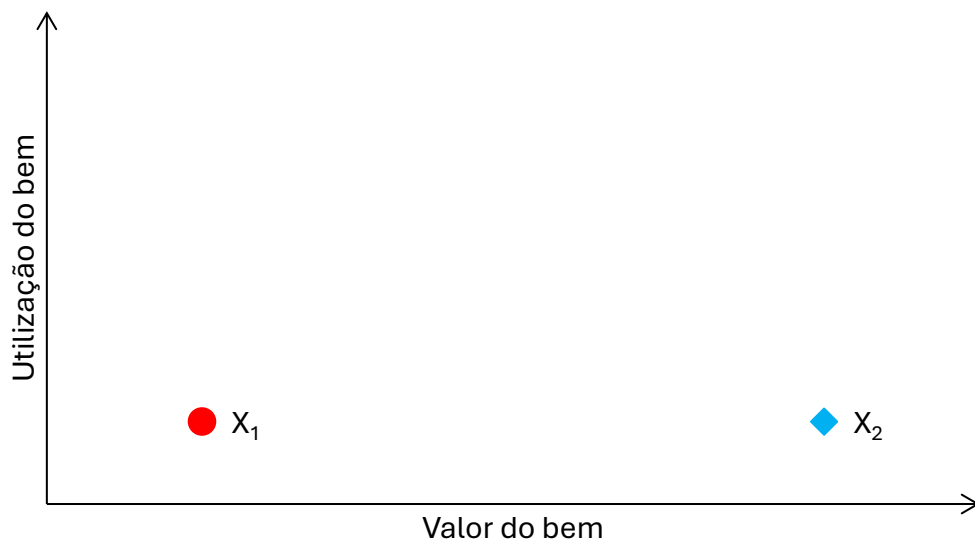
1.2 ECONOMIA *PEER-TO-PEER* (P2P)

Outro conceito relevante para entender o modelo de negócios do Airbnb é a economia *peer-to-peer* (P2P). Trata-se de um modelo econômico em que indivíduos compram e vendem produtos e serviços diretamente entre si, isto é, sem empresas ou organizações intermediárias. As transações ocorrem, nesse modelo, de forma mais horizontalizada e descentralizada. Nesse contexto, as plataformas digitais exercem um papel muito importante ao conectar pares e permitir essas transações de maneira eficiente e segura.

(...) embora quase tão antiga quanto a própria internet, a troca *peer-to-peer* (entre indivíduos) recentemente deixou de ser apenas um suplemento ou extensão das formas existentes de comércio para criar modelos de negócios e comportamentos de consumo completamente novos, que ainda não eram totalmente concebíveis nos primórdios da internet (SUNDARARAJAN, 2018, p. 81).

Sundararajan (2018, p. 121-122) explica o cálculo do “valor de locação latente” através do modelo de Gansky. Lisa Gansky, em seu livro “Mesh”, sustenta que são duas as dimensões que definem se um produto se utilizará de uma plataforma de locação *peer-to-peer*: seu valor (custo) e a intensidade de sua utilização pelo proprietário (frequência de uso). Para esse cálculo, basta “multiplicar o valor de um produto pela fração de tempo em que ele não é utilizado para se computar o valor de locação latente de um ativo” (SUNDARARAJAN, 2018, p.121-122).

GRÁFICO 1 – MODELO DE GANSKY



FONTE: Elaboração própria (2025) com base em Sundararajan (2018)

O gráfico acima é uma representação esquemática do potencial de rede distribuída de Gansky. Os produtos de baixa utilização e alto valor, como um carro de luxo, por exemplo, se posicionam no canto inferior direito do gráfico (X_1). Esse ponto é chamado de zona dourada da

rede distribuída, ou *mesh sweet spot*, onde a perspectiva de locação faz mais sentido. Se um produto tem muita capacidade ociosa, mas baixo valor, como um aspirador de pó, por exemplo, ele se posiciona no canto inferior esquerdo do gráfico (X_2). Nesse ponto, a locação não faz sentido, porque a coordenação de custos associados com o mercado de locação será muito alta em relação ao valor obtido no mercado de locação.

A conclusão é que os ativos que possuem um alto valor de locação latente (...) são aqueles para os quais surgirá um mercado de locação *peer-to-peer*. Portanto, mesmo que uma residência seja utilizada intensivamente, até uma pequena fração da capacidade ociosa pode levar a um alto valor de locação latente porque o ativo subjacente tem um valor altíssimo. O sucesso do Airbnb é a comprovação do potencial em se utilizar esse valor de locação latente (SUNDARARAJAN, 2018, p.122).

No contexto do Airbnb, o aplicativo atua como intermediário, proporcionando ambiente seguro para negociações entre hóspede e anfitrião. Além disso, os mecanismos de operação da economia P2P incluem cadastro e verificação. Nesse sentido, usuários criam perfis e têm suas identidades verificadas. A plataforma exibe uma listagem de produtos – no caso, acomodações – que podem ser pesquisados e filtrados pelos usuários. As transações são também facilitadas pela plataforma, que oferece garantia e segurança. No fim, existe a possibilidade de deixar avaliações, o que cria um ambiente de maior confiança no aplicativo. Sundararajan (2018, p. 86) apresenta um contraponto nessa questão: a dinâmica de *feedbacks*, para o autor, é uma nova forma de “evolução darwinista”. Trata-se de uma lógica onde cada indivíduo luta por sua sobrevivência no mercado e apenas os mais bem avaliados “sobrevivem”. Apesar das premissas do darwinismo social serem questionáveis, a analogia exposta é pertinente ao descrever a constante pressão seletiva sobre os participantes da economia compartilhada.

As principais vantagens do modelo *peer-to-peer* incluem a redução dos custos, para o consumidor, e um aumento da margem de lucro, para o ofertante, ao eliminar a necessidade de um intermediário. É importante ressaltar que modelos P2P distribuem a comunicação, ao invés de assegurarem uma comunicação hierárquica - o que representa o principal fator de diminuição da assimetria de informações envolvidas no processo (Sundararajan, p. 63, 2018). Isso significa que os usuários podem interagir diretamente entre si, sem depender de uma estrutura com intermediários ou autoridades centrais. É essa descentralização que permite a redução da assimetria de informações já que, em uma rede P2P, os usuários compartilham dados, avaliações e experiências de forma direta. Essa dinâmica garante transparência e facilita o acesso a informações relevantes. A ausência de uma estrutura hierárquica que concentra o fluxo das informações garante que os usuários possam obter um panorama mais completo e confiável sobre os produtos ou serviços que estão buscando consumir, reduzindo incertezas e melhorando sua tomada de decisão. Além disso, a plataforma do Airbnb oferece maior flexibilidade aos

usuários, de forma que oferta e demanda podem ser ajustadas individualmente conforme seus desejos e necessidades. Para mais, facilita a entrada de maior variedade de produtos e serviços, a preços cada vez mais competitivos.

Por outro lado, a confiança entre consumidores e ofertantes pode representar uma desvantagem, já que as transações são feitas, normalmente, entre desconhecidos. “A maioria das trocas *peer-to-peer* é caracterizada pela assimetria de informação, quando informações relevantes à troca pretendida são conhecidas por um lado da negociação, mas não pelo outro” (SUNDARARAJAN, 2018, p.197-198). Um anfitrião do Airbnb, por exemplo, sabe mais sobre a qualidade de sua acomodação do que um hóspede em potencial. Nesse sentido,

(...) a assimetria de informação pode levar à seleção adversa: se não há nenhuma boa forma de se distinguir entre fornecedores bons ou ruins, o consumidor estará disposto a pagar, em média, o preço que pagaria a um fornecedor de qualidade mediana. Sabendo disso, os fornecedores de alta qualidade hesitarão em realizar transações, já que não receberão um preço justo pelo valor mais alto que entregam. Isso baixa a qualidade média no mercado e diminui a disposição dos consumidores em pagar, induzindo uma menor disposição para realizar transações (SUNDARARAJAN, 2018, p. 198).

Além disso, a qualidade dos serviços e produtos pode variar significativamente, porque, normalmente, não há padrão aplicável a todos os bens ou serviços ofertados. Um grande desafio surge, ainda, em termos da regulamentação – a economia P2P opera, muitas vezes, em áreas incertas da lei, criando incertezas para usuários e ofertantes.

Nesse contexto, a economia *peer-to-peer* têm evoluído cada vez mais, apoiada pela inovação tecnológica e pela crescente aceitação por parte dos usuários. Esse modelo econômico, além de transformar a dinâmica de troca de bens e serviços, desafia as estruturas econômicas tradicionais, garantindo eficiência e maior acessibilidade no mercado.

1.3 A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO (TCT)

Dentre os conceitos mais importantes para entender o fenômeno da ascensão do Airbnb e seu efeitos, podemos destacar a Teoria dos Custos de Transação (TCT). Apesar de esse conceito ter sido inicialmente explorado com uma terminologia diferente, Ronald Coase, em “*The Nature of the Firm*” (1937), argumenta que existem custos associados à utilização do mercado que podem ser minimizados pela organização interna. “O custo mais óbvio de ‘organizar’ a produção através do mecanismo de preços é descobrir quais são os preços¹” (COASE, 1937, p. 390, tradução nossa). O autor destaca os custos de busca de informação, o

¹ “The most obvious cost of ‘organising’ production through the price mechanism is that of discovering what the relevant prices are” (COASE, 1937, p. 390).

que traz consigo a ideia da dificuldade de se coordenar transações no mercado sem a existência de uma plataforma centralizada, como o Airbnb.

A Teoria dos Custos de Transação (TCT) foi desenvolvida por Williamson (1979; 1981, apud OLIVEIRA, 2020, p. 33). Trata-se de uma teoria fundamentada em seis pontos: 1) Racionalidade Limitada; 2) Comportamento Oportunista; 3) Incerteza; 4) Especificidade de Ativos; 5) Estruturas de Governança; e 6) Frequência em que as transações ocorrem (WILLIAMSON, 1979; 1981, apud OLIVEIRA, 2020, p. 33). “Por meio da conexão P2P, as plataformas disponibilizadas pelos orquestradores de rede permitem rapidez e eficiência do contato, negociação e individualização da contratação, a custos mais baixos comparados ao modelo tradicional de transação comercial” (OLIVEIRA, 2020, p. 33).

Quando analisamos o mercado tradicional de hospedagem, é possível entender que existem custos de transação substanciais envolvidos nessa dinâmica. Isso significa que a busca por acomodações envolve um processo custoso de busca de informações dispersas, comparação de preços e disponibilidades em fontes diversas, além do problema da assimetria de informações. Além disso, a negociação de reservas demanda tempo e esforço e pode envolver muitas manobras como ligações telefônicas, envio de e-mails e até visitas pessoais – sem contar com o problema da confiabilidade da oferta. Os custos de transação nesse processo de hospedagem aparecem, também, no monitoramento da execução do contrato, que busca garantir a conformidade das expectativas e a resolução de problemas potenciais. É essa estrutura de altos custos de transação que acaba por limitar a eficiência do mercado e restringir o acesso para alguns *players*. “Dentro de uma empresa, essas transações de mercado são eliminadas, e, em vez da complicada estrutura de mercado com transações de troca, é substituído o empreendedor-coordenador, que dirige a produção²” (COASE, 1937, p. 388, tradução nossa). Assim, entende-se que os custos de negociação podem ser simplificados dentro de uma firma.

Nesse contexto, o modelo de negócios do Airbnb surge como uma alternativa que garante uma considerável redução dos custos de transação envolvidos no processo de se hospedar. Henten e Windekilde (2016, apud OLIVEIRA, 2020, p. 36) argumentam que a plataforma do Airbnb facilita transações que não ocorreriam de outra forma – existem muitos desafios para que anfitriões e hóspedes se encontrem, estabeleçam confiança mútua e se envolvam. “Entre seus defensores, o principal argumento é que ela permite a redução do custo de transação, tornando disponível um ativo que anteriormente estaria, ao menos parcialmente,

² “*Within a firm, these market transactions are eliminated and in place of the complicated market structure with Exchange transactions is substituted the entrepreneur-co-ordinator, who directs production.*” (COASE, 1937, p. 388)

ocioso” (GUSHIKEN, 2023, p. 10). A plataforma digital centralizada reúne, em um simples aplicativo ou site, inúmeros dados de opções de acomodações, o que permite que o usuário navegue e encontre rapidamente uma opção que se encaixe nos seus critérios pessoais. Para mais, a reserva *online* é simplificada, segura e acontece de forma instantânea, o que elimina a necessidade de algumas negociações extras. Em termos de riscos, os mecanismos de avaliação presentes na plataforma diminuem as chances de ocorrer transações falsas ou experiências negativas. Assim, constrói-se maior confiança entre hóspedes e anfitriões. Além disso, o sistema de pagamento, integrado à plataforma, reduz ainda mais os riscos envolvidos e simplifica esse processo.

Com isso, a redução dos custos de transação promovida pelo Airbnb cria um mercado alternativo de hospedagem de curta duração, mais eficiente e mais acessível. “Os custos de negociar e celebrar um contrato separado para cada transação de troca (...) não são eliminados quando há uma empresa, mas são consideravelmente reduzidos³” (COASE, 1937, p. 390-391, tradução nossa). Nesse sentido, é indubitável que a plataforma não elimina integralmente os custos de transação, mas, ao reduzi-los de forma drástica, promove uma expansão considerável do acesso ao mercado e impacta diretamente na oferta e na demanda por aluguel de imóveis de curto prazo. Assim, entender a redução dos custos de transação envolvidos no processo de hospedagem ajuda a compreender o sucesso da plataforma e a profunda transformação que ela tem promovido nos setores turístico, hoteleiro e imobiliário.

³ “*The costs of negotiating and concluding a separate contract for each Exchange transaction (...) are not eliminated when there is a firm but they are greatly reduced.*” (COASE, 1937, p. 390-391)

2 O AIRBNB E OS IMPACTOS SOCIOECONÔMICOS

As novas tecnologias digitais e a popularização de plataformas baseadas na economia compartilhada têm preenchido um papel central nas transformações de setores tradicionais da economia, como é o caso da hospedagem. O Airbnb retrata uma das iniciativas mais simbólicas desse modelo de negócios, possibilitando o compartilhamento de espaços residenciais para fins turísticos e intermediando esse processo através de um sistema digital. A plataforma consegue romper com modelos já consolidados e criar uma nova dinâmica de uso dos imóveis urbanos, ao conectar diretamente ofertantes (anfitriões) e consumidores (hóspedes). Os efeitos dessa transformação vão além do mercado hoteleiro, respingando também no mercado imobiliário, na estrutura econômica local e nas dinâmicas sociais das cidades.

Assim, este capítulo pretende analisar o caso do Airbnb, em termos de trajetória e crescimento, bem como os impactos provocados por sua presença nas cidades. Para isso, será abordada inicialmente a história da empresa e seu processo de expansão, a lógica da inovação e da destruição criativa e, por fim, os efeitos socioeconômicos gerados por sua atuação. Esta análise busca compreender a inserção do Airbnb na lógica contemporânea de reconfiguração dos espaços urbanos e das relações econômicas, mobilizando oportunidades e desafios em diversos campos, como a justiça espacial, a regulação pública e a sustentabilidade urbana.

2.1 HISTÓRIA E CRESCIMENTO DO AIRBNB

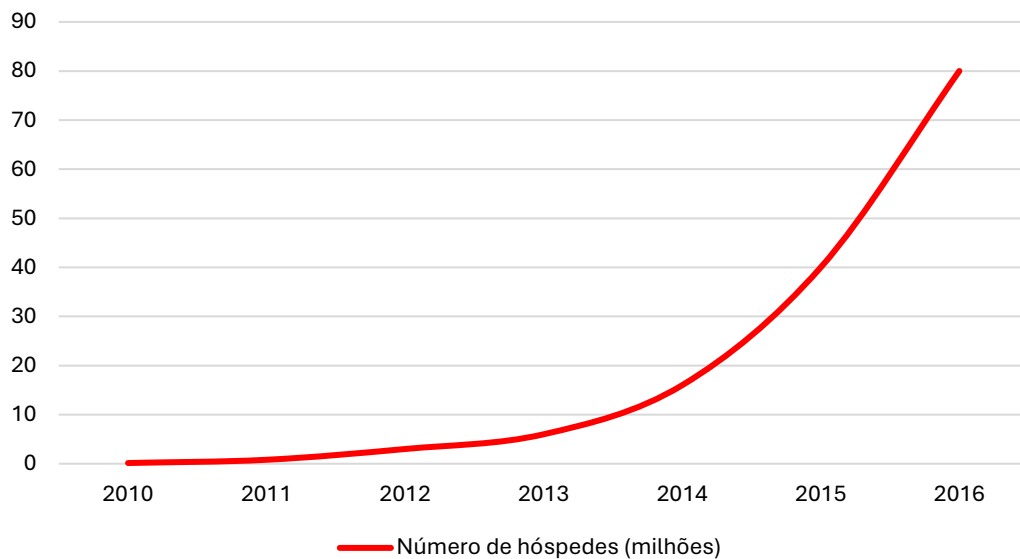
O Airbnb foi nasceu em 2007, idealizado por uma dupla de amigos e se posicionou como uma alternativa ao mercado tradicional de hospedagem.

A visão do Airbnb de Chesky⁴ era muito modesta no início. “A motivação para começar o Airbnb foi conseguir pagar nosso aluguel de outubro de 2007. Eu me lembro que o aluguel era de 1.150 dólares. O proprietário havia subido seu valor, e um congresso internacional de design aconteceria em São Francisco no final de semana. Todos os hotéis estavam lotados. Então tivemos uma ideia: e se a nossa casa virasse uma pousada (*bed and breakfast*) para o congresso de design? Joe (Gebbia, cofundador do Airbnb e colega de apartamento e de faculdade de Chesky à época) tinha três colchões de ar (*airbeds*). Tiramos os três do armário e os chamamos de ‘AirBed and Breakfast’.” (SUNDARARAJAN, 2018, p. 30)

Nos primeiros anos de empresa, entre 2010 e 2016, o número de hóspedes saltou de 140 mil para 80 milhões (MOLLA, 2017; TEAM, 2018, apud GUTTENTAG, 2019). O gráfico abaixo ilustra como o crescimento da plataforma se deu quase que exponencialmente.

⁴ Brian Chesky é cofundador e CEO do Airbnb.

GRÁFICO 2 – NÚMERO DE HÓSPEDES NO AIRBNB (2010-2016)



FONTE: Elaboração própria (2025) com base em MOLLA (2017); TEAM (2018), apud GUTTENTAG, (2019)

Hoje, a empresa representa uma das principais plataformas de economia compartilhada no setor do turismo. No Brasil, o Airbnb começou a operar no ano de 2012 e exponencialmente expandiu sua presença, sendo adotado tanto em grandes centros urbanos, quanto em áreas tradicionalmente consideradas não-turísticas.

No capítulo anterior, foram abordados os conceitos de economia compartilhada e de mercado de dois lados. O Airbnb, por ser uma plataforma que opera como intermediário entre duas partes, isto é, anfitrião e hóspede, se encaixa seguramente nesses conceitos. O aplicativo permite a interação entre as partes e facilita o processo de monetização de propriedades subutilizadas, além de garantir um acesso mais especializado à hospedagem. Nesse contexto, como um exemplo prático da economia colaborativa, o modelo P2P do Airbnb permite aos usuários compartilharem recursos por transações diretas. É nesse processo que a plataforma consegue garantir uma redução dos custos de transação envolvidos na hospedagem, além de garantir maior flexibilidade em relação aos modelos tradicionais, também transformando profundamente a dinâmica tradicional de aluguel de imóveis.

A plataforma do Airbnb cresceu e se destacou por sua capacidade de conectar dois grupos de pessoas: as interessadas em alugar um espaço próprio ocioso e as interessadas em se hospedar em acomodações temporárias. Nesse sentido, os anfitriões listam seus imóveis na plataforma e os hóspedes podem escolher entre uma grande variedade de opções, incluindo quartos individuais ou casas inteiras. O gerenciamento das reservas é feito *on-line* e o Airbnb cobra uma taxa de serviço de intermediação, de ambas as partes da transação. Alguns outros

recursos são oferecidos como avaliações, ou *feedbacks*, garantias de segurança, métodos seguros de pagamentos, além da experiência mais local para os turistas.

2.2 AIRBNB: INOVAÇÃO EMPREENDEDORA E DESTRUIÇÃO CRIATIVA

A ascensão de plataformas como o Airbnb no cenário global pode ser compreendida à luz de dois conceitos desenvolvidos pelo economista e cientista político Joseph Schumpeter – inovação empreendedora e destruição criativa. O autor defende que o desenvolvimento econômico acontece com a introdução de novas combinações que rompem com o estado de equilíbrio antecedente, o que abre espaço para transformações estruturais. Essas inovações podem ser ilustradas de diversas maneiras.

Desenvolvimento, no nosso sentido, é então definido pela realização de novas combinações.

Este conceito abrange os seguintes cinco casos: (1) A introdução de um novo bem [...]; (2) A introdução de um novo método de produção [...]; (3) A abertura de um novo mercado [...]; (4) A conquista de uma nova fonte de suprimento [...]; (5) A realização de uma nova organização de qualquer indústria [...] (SCHUMPETER, 1934, p. 48, tradução nossa).

É nesse contexto que o Airbnb exemplifica um caso emblemático desse tipo de inovação. Ao permitir que indivíduos aluguem suas próprias casas e quartos para estranhos, por meio de uma plataforma digital, a empresa não apenas introduziu um novo bem (hospedagem informal e personalizada) e um novo método de organização (plataforma P2P), mas também criou um novo mercado, descentralizado e desregulado, que contornou as estruturais mais tradicionais do setor hoteleiro. Assim, podemos entender a plataforma como uma inovação radical, que transformou o consumo e a oferta de hospedagens.

Schumpeter destaca, nesse sentido, que o empreendedor é o agente que efetivamente concretiza essas combinações, o que o diferencia de um simples capitalista ou gestor. “(...) Todo mundo é um empreendedor apenas quando de fato ‘realiza novas combinações’, e perde esse caráter assim que consolida seu negócio, quando passa a administrá-lo como as outras pessoas administram os seus negócios⁶” (SCHUMPETER, 1934, p. 57, tradução nossa). Isso mostra

⁵ “*Development in our sense is the defined by the carrying out of new combinations. This concept covers the following five cases: (1) The introduction of a new good [...]; (2) The introduction of a new method of production [...]; (3) The opening of a new market [...]; (4) The conquest of a new source of supply [...]; (5) The carrying out of the new organization of any industry [...]*” (SCHUMPETER, 1934, p. 48).

⁶ “*(...) everyone is an entrepreneur only when he actually ‘carries out new combinations’, and loses that character as soon as he has built up his business, when he settles down to running it as other people run their businesses*” (SCHUMPETER, 1934, p. 57).

como os fundadores do Airbnb atuaram como empreendedores inovadores ao desenvolver uma solução que alterou a lógica de funcionamento de um setor inteiro.

Além disso, Schumpeter (1934, p. 98, tradução nossa) explica que o lucro gerado por essas inovações é chamado de lucro empreendedor. Este, por sua vez, não é proveniente da posse de capital, mas sim da capacidade de inovar. “Eles realizaram novas combinações e são empreendedores no nosso sentido. Seu ganho é um lucro empreendedor⁷”.

O impacto mais profundo dessas inovações está no que Schumpeter chamou de “destruição criativa”. Para o autor, “o capitalismo, então, é por natureza uma forma ou método de mudança econômica e não apenas nunca é, como nunca pode ser, estacionário⁸” (SCHUMPETER, 2003, p. 82, tradução nossa). Isso significa dizer que o capitalismo é um processo dinâmico e mutável, movido por inovações que substituem as formas econômicas já estabelecidas. Nesse sentido, o Airbnb, conforme introduz um novo modelo de negócios, descola as empresas tradicionais, afeta as cadeias produtivas, impulsiona novos comportamentos de consumo e provoca reações regulatórias em diversas cidades ao redor do mundo.

Esse movimento tem como essência a capacidade de o novo substituir o velho: “O impulso fundamental que coloca e mantém em movimento a engrenagem capitalista vem dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou de transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria⁹” (SCHUMPETER, 2003, p. 82-83, tradução nossa). Assim, a competição do Airbnb com os hotéis tradicionais não está apenas na redução de preços ou na melhoria dos serviços, mas na forma completamente nova de ofertar e consumir hospedagem.

Além disso, a competição schumpeteriana não se dá pelas margens, mas pelas fundações do mercado. Isso significa que,

na realidade capitalista, diferente da imagem apresentada nos manuais, não é esse tipo de concorrência que importa, mas sim a concorrência do novo produto, da nova tecnologia, da nova fonte de suprimento, do novo tipo de organização (...) que atinge não as margens dos lucros e da produção das empresas existentes, mas sim seus alicerces e suas próprias existências¹⁰ (SCHUMPETER, 2003, p. 84, tradução nossa).

⁷ “(...) *they have carried out new combinations and are entrepreneurs in our sense. Their gain in an entrepreneurial profit*” (SCHUMPETER, 1934, p. 98).

⁸ “*Capitalism, then, is by nature a form or method of economic change and not only never is but never can be stationary*” (SCHUMPETER, 2003, p. 82).

⁹ “*The fundamental impulse that sets and keeps the capitalist engine in motion comes from the new consumers’ goods, the new methods of production or transportation, the new markets, the new forms of industrial organization that capitalist enterprise creates*” (SCHUMPETER, 2003, p. 82-83).

¹⁰ “(...) *in capitalist reality as distinguished from its textbook picture, it is not that kind of competition which counts but the competition from the new commodity, the new technology, the new source of supply, the new type of*

É a partir dessa lógica que a plataforma do Airbnb abalou profundamente as estratégias do setor hoteleiro tradicional que hoje exige adaptações e respostas defensivas.

Schumpeter (2003, p. 84, tradução nossa) ressalta, ainda, que a estratégia empresarial “(...) deve ser vista em seu papel no vendaval perene da destruição criativa; ela não pode ser compreendida separadamente disso (...)”¹¹. É na destruição criativa que residem tanto as oportunidades quanto os riscos.

Assim, o caso do Airbnb mostra que a ação empreendedora pode romper com estruturas enrijecidas, inaugurando novos mercados e transformando o espaço urbano e as dinâmicas sociais. Entretanto, a ascensão da plataforma também revela desafios associados à regulação e à concorrência. Conforme discutido por Schumpeter, a inovação no capitalismo carrega em si o potencial de criação, bem como o potencial de ruptura. É nesse duplo movimento que o desenvolvimento econômico contemporâneo se molda.

2.3 OS IMPACTOS SOCIOECONÔMICOS DO AIRBNB

A economia digital, juntamente com as plataformas *peer-to-peer*, vem crescendo e expandindo ao longo dos últimos anos. Essa expansão alimenta transformações expressivas nas dinâmicas urbanas e econômicas das cidades. Ao mediar diretamente a relação entre anfitriões e hóspedes, por meio de uma plataforma global, o Airbnb, além de alterar fluxos turísticos, provoca efeitos relevantes no mercado imobiliário, nas formas de uso e ocupação do solo e na estrutura socioeconômica das regiões onde está presente. Com isso, torna-se relevante a investigação sobre como a presença do Airbnb influencia aspectos fundamentais da vida urbana, incluindo preços de aluguel, turismo, emprego e consumo.

Conforme aponta Nascimento (2018, p. 9), “o *Airbnb* pode influenciar de maneiras distintas diversos aspectos de uma cidade, como nível de preços de aluguéis de longo prazo, o nível ou a intensidade do turismo, receitas de hotéis concorrentes, além de efeitos indiretos, como maior consumo local” (NASCIMENTO, 2018, p. 9). É essa multiplicidade de impactos que torna a plataforma um objeto de estudo extremamente relevante para o entendimento não apenas dos ganhos econômicos, mas também dos desafios sociais que emergem da sua atuação e presença. Assim, a análise dos impactos socioeconômicos do Airbnb exige uma abordagem

organization (...) which strikes not at the margins of the profits and the outputs of the existing firms but at their foundations and their very lives” (SCHUMPETER, 2003, p. 84).

¹¹ “It must be seen in its role in the perennial gale of creative destruction; it cannot be understood irrespective of it (...)” (SCHUMPETER, 2003, p. 84).

integrada, que considere tanto os benefícios bem como os efeitos negativos indiretos na organização espacial, modos de vida e justiça urbana.

2.3.1 Oferta e demanda e os efeitos do Airbnb no setor imobiliário

A ascensão e expansão do Airbnb gerou uma nova dinâmica e novos desafios para o setor imobiliário, especialmente em grandes centros urbanos, como São Paulo e Rio de Janeiro no caso do Brasil. Os aluguéis de curto prazo no Airbnb apresentam uma maior flexibilidade no ajuste de preços de acordo com a demanda. Um proprietário de um imóvel listado no Airbnb, por exemplo, consegue aumentar seus preços em épocas de alta procura, como férias ou eventos. Pelo outro lado, observa-se que os aluguéis de longo prazo garantem mais estabilidade e segurança para os proprietários, através de contratos firmados por períodos de meses ou anos. Todavia, a rentabilidade é inferior quando comparados ao modelo de curta duração.

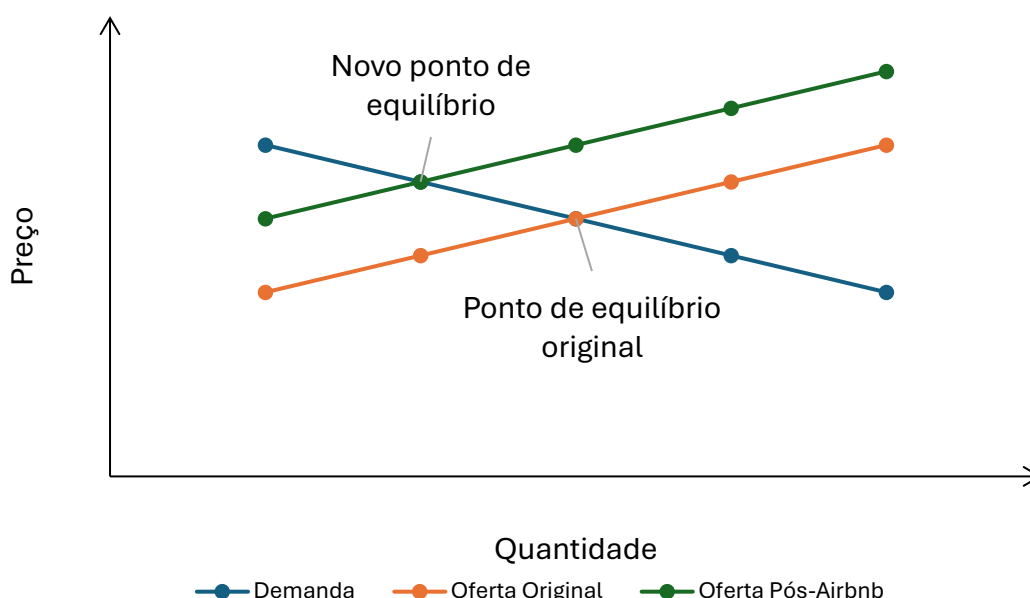
Nesse contexto, o Airbnb vem contribuindo cada vez mais para o aumento da demanda por imóveis tanto em áreas tradicionalmente valorizadas, quanto em áreas que antes não eram tão valorizadas para o aluguel. A partir do momento em que surge a possibilidade de disponibilizar imóveis para aluguéis de curta duração, muitos proprietários optam por retirar seus imóveis do mercado de longo prazo, o que gera um desequilíbrio na oferta de moradias. “Em busca de maior retorno financeiro, alguns proprietários de imóveis deixam o mercado de aluguel tradicional (de longa duração), para alugá-los por curtas temporadas. Com isso, reduz-se a oferta de imóveis disponíveis para moradia de longa duração, o que eleva os preços” (GUSHIKEN, 2023, p.8).

Essa redução da oferta, que não é acompanhada por uma diminuição da demanda, exerce uma pressão, criando uma distorção no nível de preços dos aluguéis de longo prazo em muitas cidades. Em seu trabalho sobre o impacto do Airbnb nos preços dos aluguéis de moradia no Rio de Janeiro, Gushiken (2023, p. 9) mostra que 1% de aumento na quantidade de anúncios ativos na plataforma no Airbnb está associado a um aumento de 0,07% nos preços dos aluguéis residenciais no mesmo bairro. O mesmo se repete nos Estados Unidos: “um aumento de 1% dos anúncios do Airbnb causa um aumento de 0,026% no preço dos imóveis residenciais” (GUSHIKEN, 2023, p. 12). Os resultados encontrados por Gushiken (2023) para o Rio de Janeiro foram estatisticamente significativos e mostram que a expansão do Airbnb em uma região exerce impacto direto sobre o preço de aluguéis residenciais. Esse não é um fenômeno isolado: ao destacar que os resultados para a cidade carioca são consistentes com os estudos de outras partes do mundo, Gushiken (2023, p. 33) reforça a aplicabilidade dessa relação entre o Airbnb e o mercado imobiliário em outros contextos urbanos.

O crescimento da plataforma e o aumento da demanda por acomodações incentiva proprietários a trocarem o mercado tradicional pelos aluguéis de curta temporada. Já vimos que essa dinâmica reduz a oferta de imóveis residenciais e, por consequência, exerce pressão sobre o mercado imobiliário, aumentando preços, provocando a valorização de muitos bairros e regiões e favorecendo a especulação imobiliária.

O gráfico abaixo exemplifica, de maneira simplificada, essa dinâmica. A chegada do Airbnb provocou um deslocamento da curva de oferta para a esquerda, reduzindo a quantidade de imóveis disponíveis para locação residencial, enquanto a demanda permaneceu constante. Com isso, cria-se um novo ponto de equilíbrio no mercado, caracterizado por uma menor quantidade ofertada a preços mais elevados.

GRÁFICO 3 – OFERTA E DEMANDA NO CONTEXTO DO AIRBNB



FONTE: Elaboração própria (2025)

Uma vez que os estudos de Gushiken (2023) e os estudos de outras cidades turísticas ao redor do mundo mostram um padrão consistente nos resultados, é razoável esperar que São Paulo experimente um impacto similar, sobretudo em regiões altamente demanda por turistas.

Nesse contexto, um outro estudo concluiu que, em Nova York, existe “uma relação positiva entre a oferta de *Airbnb*, os preços praticados na plataforma e o nível de preços de aluguel” (NASCIMENTO, 2018, p. 10). Além disso, em bairros onde o preço médio das acomodações é mais elevado, a oferta de imóveis para aluguel de longo prazo é menor. De maneira geral, essa pesquisa concluiu que há um efeito substituição entre Airbnb e hotéis e entre Airbnb e aluguéis de longo prazo.

(...) bairros com maiores ofertas e preços na plataforma estão relacionados a bairros com maiores níveis de aluguéis, resultado semelhante ao da análise feita por Horn e Merante (2017), que apresentam evidências de que o aumento da oferta de *Airbnb* está contribuindo para o aumento dos preços de aluguéis na cidade de Boston (NASCIMENTO, 2018, p.31).

Gushiken (2023, p. 12) expõe dois mecanismos através dos quais o aumento de oferta de imóveis no Airbnb impacta os preços dos aluguéis de longo prazo.

O primeiro, modelado por (Garcia-López et al. 2020) é o de que alguns proprietários, buscando maior retorno financeiro, retiraram seus imóveis do mercado de locações de longa duração, destinando-os para aluguéis curtos na plataforma Airbnb. Dessa forma, supondo que o estoque de imóveis residenciais é suficientemente inelástico no curto prazo, reduz-se a oferta de imóveis para locação de longa duração, elevando-se os preços através do equilíbrio de forças de oferta e demanda.

(...) Outro mecanismo, citado por (Chaudhary 2021), se deve ao fato que moradores podem usar a plataforma do Airbnb para gerar renda adicional, ao locar partes de um imóvel (como um quarto sobressalente), ou para alugá-lo em períodos de ausência (como férias). Em um caso onde o proprietário do imóvel adota essa prática, isso eleva o valor de possuí-lo. Um inquilino também poderia sublocar parte do imóvel, gerando renda extra e aumentando sua disposição a pagar um aluguel maior, o que aumenta o preço dos aluguéis residenciais de longa duração (GUSHIKEN, 2023, p. 12).

Podemos entender que o primeiro mecanismo diz respeito aos proprietários que optam por tirar seus imóveis do mercado de aluguel de longo prazo e inseri-los no mercado de curta temporada, visando um retorno financeiro mais atrativo. Com isso, já que o estoque de imóveis é inelástico no curto prazo, isto é, a oferta é relativamente constante independente do preço, essa mudança reduz o número de moradias disponíveis. Com a demanda constante, o preço dos aluguéis de longo prazo tende a aumentar devido a essa escassez de oferta.

O outro mecanismo se baseia na possibilidade que o Airbnb oferece na criação de renda extra. Esse potencial aumenta o valor do imóvel em termos de benefício financeiro que pode oferecer ao proprietário. A possibilidade de locação parcial ou temporária faz com que proprietários estejam dispostos a pagar mais pela propriedade, o que também eleva os preços gerais nos aluguéis de longa duração.

Cidades turísticas, como é o caso de Nova York, têm grande demanda por aluguéis de curto prazo. Soma-se a isso o fato de os preços por noite em uma plataforma como o *Airbnb* serem razoavelmente mais elevados que os preços por noite observados em aluguéis de longo prazo. Assim, muitos proprietários têm incentivos a destinar seus imóveis à plataforma, a fim de conseguirem uma rentabilidade maior (NASCIMENTO, 2018, p.34).

Quanto aos bairros onde esse efeito ocorre, Gushiken (2023, p. 26) aponta que o impacto gerado pelo Airbnb é maior em bairros onde há um maior percentual de imóveis próprios. Isso acontece, provavelmente, porque são bairros com quantidades menores de imóveis disponíveis para aluguel, tanto de curta quanto de longa duração. Assim, a menor oferta de imóveis – já que muitos são próprios e destinados à moradia – gera uma maior resposta à presença do Airbnb.

“Nestes bairros, a migração de um imóvel do mercado de locação de longo prazo para o de curto prazo no Airbnb gera um efeito proporcionalmente maior na quantidade disponíveis de imóveis para aluguel na região, gerando assim um maior impacto nos preços” (GUSHIKEN, 2023, p. 26).

2.3.2 Impactos urbanos e sociais

Um dos principais pontos destacados pelos favoráveis ao Airbnb é a oportunidade de geração de renda extra associada à flexibilidade de se alugar imóveis subutilizados quando desejarem. No entanto, os moradores locais sofrem também das externalidades, como por exemplo, a desestabilização da coesão comunitária com a presença cada vez maior de turistas. “Um agravante é o fato de que aluguéis de curta duração são tipicamente utilizados por turistas, enquanto os de longa duração são mais requisitados por residentes da cidade, que são impactados pelos aumentos nos preços dos aluguéis” (GUSHIKEN, 2023, p. 10).

Em áreas onde o Airbnb se tornou predominante, como em grandes centros urbanos de cidades tradicionalmente turísticas, o fluxo constante de turistas pode gerar um aumento na movimentação e nos ruídos, além de provocar mudanças nas ofertas de serviços locais, que podem acabar se voltando ao público temporário. Esse processo pode provocar a substituição de comércios tradicionais por opções voltadas ao turismo, o que impacta a oferta e o preço de bens e serviços para as comunidades locais. “Além de potencialmente perturbar o setor hoteleiro, o Airbnb também é frequentemente percebido como um fator de desestabilização em comunidades ao redor do mundo, à medida que residências destinadas a moradores locais são transformadas em acomodações para turistas¹²” (GUTTENTAG, 2019, tradução nossa).

Apesar dos efeitos negativos, Gushiken (2023, p. 10) mostra que, em Madrid, o aumento de aluguéis de curta temporada gerou um impacto positivo – o aumento do número de restaurantes e o número de funcionário empregados. Uma pesquisa realizada pelo Airbnb (2024) constatou que a atividade da plataforma, em parceria com o governo do Pará, impulsionou o PIB municipal de Belém em R\$ 91 milhões, além de viabilizar 1.600 empregos. O governador do estado defendeu a parceria como uma oportunidade de fortalecer o setor de serviços, com foco no turismo sustentável.

¹² “In addition to potentially disrupting the hotel sector, Airbnb also often is perceived as disrupting communities around the world as residences for locals are transformed into tourism lodging” (GUTTENTAG, 2019)

Em 2023, em média, para cada R\$ 100 gastos em reservas pelo Airbnb no Brasil, os hóspedes desembolsaram R\$ 522 em outros estabelecimentos durante suas viagens. No mesmo ano, o gasto médio por hóspede, excluindo despesas com aluguel, foi de R\$ 2.100, com 45% desse valor permanecendo nas comunidades onde estavam hospedados (AIRBNB, 28 out. 2024).

Um relatório da Oxford Economics (apud AIRBNB, 2023) mostrou os impactos diretos do Airbnb no Brasil. Em 2022, foram 5,2 bilhões de dólares gastos por hóspedes (excluindo gastos com acomodação), que apoiaram diretamente 2,4 bilhões de dólares do PIB e 115 mil empregos no Brasil. Isso gerou 1,4 bilhão de dólares em remunerações, salários e outros rendimentos, em diversos setores.

Questiona-se, porém, se o aumento das transações, gerado pela presença do Airbnb, gera um ganho pareto-eficiente. Esse conceito retoma a ideia de que uma alocação de recursos é considerada eficiente se não for possível melhorar a situação de um agente econômico sem prejudicar outro. Gushiken ressalta, por exemplo, que, em uma análise sobre a cidade de Nova Iorque, “as perdas sofridas pelos inquilinos da região, por conta dos aumentos dos preços dos imóveis, superam os ganhos dos proprietários” (GUSHIKEN, 2023, p. 10).

Outro grande impacto gerado pelo Airbnb é o aprofundamento do processo de especulação imobiliária. A presença do Airbnb torna alguns bairros mais elitizados e caros à medida em que a demanda por imóveis temporários aumenta. Conforme discute Tambelli (2020, p. 67), o aumento da oferta de imóveis pelo Airbnb significa um aumento da atividade turística. Essa atividade força uma modificação dos comércios e atividades locais, que precisam se adaptar aos turistas. É nesse contexto que Smith (2007, apud Tambelli, 2020, p. 68) faz uma analogia ao processo de gentrificação, uma vez que, sem condições financeiras para se sustentar no local, moradores são expulsos de seus bairros. Nesse sentido, a especulação imobiliária é um resultado direto dessa valorização rápida dos imóveis, o que pode pressionar os moradores a se deslocarem para bairros mais afastados e menos valorizados.

Por um lado, a presença do Airbnb pode ser positiva ao representar uma oportunidade de revitalização e aumento do fluxo econômico dos bairros. Entretanto, exerce um grande peso também os aspectos negativos como o aumento do custo de vida e a descaracterização da região.

3 REGULAÇÃO E DESAFIOS FUTUROS

Até o presente capítulo, foi possível compreender que a consolidação das plataformas digitais, baseadas na economia compartilhada, tem promovido intensas transformações em setores da economia, além da configuração das cidades. Todavia, surgem também novos desafios regulatórios e sociais, que geram discussões entre formuladores de políticas públicas, pesquisadores e a sociedade civil. Por um lado, essas plataformas podem ampliar o acesso a determinados bens e serviços e oferecer oportunidades alternativas de geração de renda. Por outro, tensionam os limites da legislação vigente, sobretudo nos campos fiscal, urbanístico e trabalhista.

Percebe-se que, no caso do Airbnb, essas contradições se evidenciam em temas como o uso do solo, a disponibilidade de moradias e os impactos sobre mercados locais de hospedagem. Nesse contexto, as reações regulatórias que acontecem em diferentes cidades revelam a dificuldade de acompanhar o ritmo de inovações, além da necessidade de possivelmente redefinir as fronteiras entre uso privado e atividade econômica. É diante desse cenário que a análise proposta neste capítulo está inserida em um esforço mais amplo de compreender limites e possibilidades desse modelo econômico. Busca-se, assim, entender tais desafios regulatórios enfrentados pelo Airbnb e discutir possíveis caminhos para o futuro da economia compartilhada à luz de seus desdobramentos tecnológicos, sociais e ambientais.

3.1 AIRBNB E OS DESAFIOS REGULATÓRIOS

Um dos principais desafios que surgem com o crescimento de plataformas de economia compartilhada é a questão regulatória. Nesse contexto, “pessoas físicas (PFs) adentram ao mercado de prestação de serviços, dificultando que autoridades tributárias fiscalizem eventuais falhas no cumprimento tributário por parte dos contribuintes” (OLIVEIRA, 2020, p. 15). No caso do Airbnb, essa questão afeta principalmente o mercado imobiliário. O mercado tradicional de aluguéis está condicionado a uma série de obrigações fiscais, enquanto o Airbnb transita por uma “zona cinzenta” em termos de regulação. Em muitas cidades, os imóveis listados não seguem as mesmas regras e normas que hotéis, como a cobrança de certos impostos ou requisitos de segurança.

Esse cenário levanta questionamentos sobre concorrência desleal que afetam, principalmente, o mercado imobiliário. Muitos proprietários de imóveis listados no Airbnb conseguem escapar de regulamentações rígidas aplicáveis aos aluguéis de longo prazo, como os contratos formais, manutenção mínima e limites de ocupação.

Há uma tensão entre o modelo de economia compartilhada e a regulamentação existente no que tange a definição do que constitui uma atividade econômica regular e quais regras se aplicam a ela. O Airbnb cria um desafio ao permitir que indivíduos monetizem suas propriedades, mesclando as fronteiras entre uso residencial e uso comercial dos imóveis. Assim, torna-se difícil para os governos e autoridades municipais classificarem e regulamentar essas novas formas de uso do espaço.

3.1.1 Exemplos de restrições e políticas regulatórias implementadas

Algumas cidades criaram restrições ao aluguel de curto prazo, objetivando, principalmente, proteger o mercado imobiliário residencial e garantir que os imóveis continuem disponíveis para os moradores locais. Dentre essas restrições, podemos destacar limites de tempo para os aluguéis temporários, exigência de registro formal chegando até a proibições totais de operações oferecidas pela plataforma em alguns bairros e regiões.

Um grande exemplo de cidade que tentou driblar ou pelo menos atenuar os desafios colocados pelo Airbnb é Barcelona, na Espanha. A cidade é considerada o “o epicentro da crise do turismo em massa” na Europa (HALL, 2024). Nesse cenário, os moradores locais se opõem fortemente ao turismo e pressionam por medidas regulatórias. Já em 2014 a cidade havia introduzido uma moratória nas licenças de acomodação turística, o que limitou a capacidade dos cidadãos espanhóis de compartilharem suas habitações (Airbnb, 2024). Em junho de 2024, 10 anos depois, o prefeito da cidade, Jaume Collboni, anunciou que planeja proibir integralmente os imóveis que fornecem aluguéis de curto prazo a partir de novembro de 2028 (HALL, 2024). “A decisão pretende solucionar o que Collboni descreve como ‘o maior problema de Barcelona’ – a crise de moradia que retirou moradores e trabalhadores do mercado habitacional, devido aos altos preços dos imóveis¹³” (HALL, 2024, tradução nossa). Esse exemplo ilustra perfeitamente a discussão apresentada nesse trabalho: a tensão existente entre o Airbnb e o mercado imobiliário tradicional, que promove, acima de tudo, problemas habitacionais para os moradores locais. Essa medida pretende devolver ao mercado imobiliário cerca de 10 mil apartamentos que, hoje, estão destinados a aluguéis de curto prazo em plataformas como o Airbnb (Hall, 2024).

No entanto, a plataforma pede que o governo da cidade espanhola repense as regras. Após 10 anos de restrições, dados mostram que os aluguéis em Barcelona aumentaram mais de

¹³ “The decision is designed to solve what Collboni described as ‘Barcelona’s biggest problem’ – the housing crisis that has seen residents and workers priced out of the market (...)” (HALL, 2024)

70% e o preço médio de uma casa aumentou 60% nesse período (Airbnb, 2024). Além disso, “os imóveis desocupados em Barcelona superaram os aluguéis por temporada em oito para um” (AIRBNB, 2024).

A análise promovida pela plataforma mostra que os hotéis impulsionam as tendências de turismo em massa. Cerca de um terço dos hotéis de Barcelona se encontram no centro histórico, onde os impactos do excesso de turismo são mais perceptíveis (AIRBNB, 2024). Além disso, os dados oficiais do Turismo de Barcelona mostram que, em 2023, 75% dos turistas se hospedaram em hotéis e albergues, o que pode representar um grande número de turistas hospedado em regiões centrais da cidade, mesmo com as restrições impostas. Theo Yedinsky, Vice-Presidente de Políticas Públicas do Airbnb declarou: “O único vencedor na guerra de Barcelona contra o aluguel por temporada é a indústria hoteleira, que está expandindo rapidamente e aumentando os preços” (AIRBNB, 2024). Assim, podemos entender que o Airbnb pode representar uma alternativa aos hotéis, descentralizando e dispersando a concentração de turistas nas cidades.

No entanto, em um estudo sobre a cidade de Nova York, Nascimento (2018) concluiu que a oferta de Airbnb é maior em bairros onde a oferta de hotéis é maior – provavelmente nas regiões mais turísticas, o que desmantela o argumento de que o Airbnb descentraliza a concentração de turistas.

Outra cidade que promoveu restrições a plataforma foi Berlim, na Alemanha:

A razão é que, apesar de ter inicialmente funcionado – quando um aposentado ou uma família que saía de férias, disponibilizava o seu apartamento e ganhava um dinheiro extra -, com o passar do tempo, grandes grupos imobiliários chegaram a comprar prédios inteiros para aluguel a turistas, reduzindo a disponibilidade de residências para a população berlinense, o que elevou os aluguéis e causou uma crise, fruto do convívio caótico de lógicas diferentes (DOWBOR, 2018, p. 13).

Essa situação fez com que, já em 2014, o Airbnb – e os aluguéis de curto prazo – fossem proibidos na cidade. Mais recentemente, em 2018, a plataforma voltou a operar, mas com sérias restrições (Hall, 2024). O período máximo em que os proprietários podem disponibilizar seus imóveis para aluguel de curto prazo é 90 dias por ano. Essa medida permite que os anfitriões continuem obtendo renda extra, mas, por outro lado, impedem a profissionalização do negócio, que acaba por retirar integralmente os imóveis dos aluguéis de longo prazo (Hall, 2024).

Por fim, outro exemplo que mostra uma das regulamentações mais rígidas é Nova York, nos Estados Unidos, onde é proibido, desde dezembro de 2023, o aluguel de imóveis inteiros por menos de 30 dias, a menos que o anfitrião esteja presente no imóvel (Hall, 2024). Essa política busca combater, também, a diminuição da oferta de unidades habitacionais

permanentes, que acabam migrando para plataformas de aluguéis de curto prazo, para atender estritamente aos fins turísticos.

Um ano após a implementação dessas restrições, Nova York falha em combater a crise habitacional (AIRBNB, 2024).

Reguladores prometeram que a proibição do Airbnb na cidade de Nova York liberaria moradias. Em vez disso, o aluguel subiu 3,4% durante os primeiros 11 meses de lei, de acordo com a StreetEasy, o que sugere que outros fatores estão elevando os preços dos aluguéis. O preço médio pedido por aluguel no centro de Manhattan no ano passado atingiu o pico de US\$ 5 mil pela primeira vez na história (AIRBNB, 2024).

A implementação da Lei Local 18, que restringiu plataformas como o Airbnb, se baseou na ideia de que “(...) se os imóveis que são disponibilizados na plataforma estivessem no mercado de aluguéis de longo prazo, a taxa de vacância residencial de aluguéis aumentaria, e dessa forma, não haveria mais distorções de preços na cidade” (NASCIMENTO, 2018). No entanto, de acordo com o Apartment List (apud AIRBNB, 2024), os níveis de vacância permaneceram inalterados desde a implementação da lei. Ademais, a regulamentação contra aluguéis por temporada teve uma consequência já esperada: o aumento no preço dos hotéis. Em 12 meses, os preços médios de quartos tradicionais na cidade subiram em 7,4%, enquanto em nível nacional, o aumento foi de apenas 2,1% (AIRBNB, 2024). Manuel Lebron, CEO e fundador da Câmara de Comércio da América Dominicana, reforçou suas preocupações: “A Lei Local 18 favoreceu as grandes corporações em detrimento dos moradores de classe média e das pequenas empresas locais” (AIRBNB, 2024).

3.2 O FUTURO DA ECONOMIA COMPARTILHADA

Apesar de todas as problemáticas que envolvem essas plataformas, a demanda por opções enquadradas na economia compartilhada tende a crescer à medida que os consumidores buscam opções mais flexíveis, mais personalizadas e mais acessíveis. A expansão de modelos *peer-to-peer* pode criar espaço para o surgimento de novas plataformas, o que favorece a diversificação do mercado e aumenta a competição. Apesar do espaço para o aparecimento de novas empresas, vale lembrar a relevância da certificação da marca no contexto da economia compartilhada:

É importante reconhecer o importantíssimo papel que a certificação da marca e da plataforma continuam a ter na economia compartilhada contemporânea. Embora haja outras plataformas de hospedagem de curta duração (como o Airbnb) ou transporte urbano (como Lyft e Uber), o reconhecimento da marca dessas plataformas continua sendo um fator poderoso para seu crescimento (SUNDARARAJAN, 2018, p. 100).

É nesse contexto de expansão das plataformas que a discussão sobre desigualdades pode ser retomada.

As plataformas continuam a se expandir por toda a economia, e a concorrência as impulsiona a se tornarem cada vez mais fechadas. (...) Nesse cenário, a subsídio cruzada que sustenta grande parte da infraestrutura pública da internet chegaria ao fim, e as desigualdades existentes de renda e riqueza passariam a se replicar como desigualdades no acesso¹⁴ (SRNICEK, 2017, p. 69-70, tradução nossa).

Nesse sentido, a emergência de novas tecnologias pode contribuir para essa expansão e para um futuro da economia compartilhada cada vez mais descentralizado. A inteligência artificial, por exemplo, pode desempenhar um papel estratégico aprimorando mecanismos como de precificação, de avaliações e de personalização dos serviços. Conforme argumenta Rodrigues (2023, p. 1) a inteligência artificial pode, ainda, ser associada a um fator de confiança, fortalecendo a posição de mercado de cada plataforma. Assim, a convergência dessa e de outras inovações com o modelo *peer-to-peer* pode resultar em novas formas de organização econômica – mais horizontais, confiáveis, escaláveis. “(...) A EC também deve ser vista como um nicho alinhado com os processos em curso para se criar a capacidade de integrar uma série de tecnologias digitais e estruturas sócio-técnicas em variados regimes” (PEREIRA; SILVA, 2018, p. 463).

Nesse contexto, o aumento da regulamentação acaba sendo inevitável. Com isso, as plataformas de economia compartilhada precisarão se adaptar às novas exigências legais e fiscais. Por outro lado, abre-se uma discussão sobre os efeitos dessas novas regulamentações. “Parece claro que retirar os aluguéis de curto prazo do mercado de viagens irá resultar em preços de acomodação mais altos para os turistas¹⁵” (HALL, 2024). Em Nova York, por exemplo, a proibição do Airbnb gerou um aumento nas tarifas dos quartos de hotéis na cidade que chegaram a atingir um recorde de US\$ 300 por noite (Hall, 2024).

Outra possível evolução do modelo atual de economia compartilhada é a proliferação das chamadas “plataformas cooperativas”. Essas plataformas são caracterizadas por usuários que são, também, proprietários e gestores. Trata-se de um modelo que propõe uma reconfiguração da lógica capitalista dominante nas grandes plataformas, abrindo espaço para mitigar efeitos de concentração de poder e promover uma distribuição mais equitativa dos lucros gerados. Essas iniciativas, ainda que incipientes, indicam uma preocupação crescente com a justiça econômica e o bem-estar coletivo. Srnicek (2017, p. 70, tradução nossa), por exemplo, sugere um caminho alternativo ao colocar o Estado como possível agente de

¹⁴ “*Platforms continue to expand across the economy, and competition drives them to enclose themselves increasingly. (...) In this scenario, the cross-subsidization behind much of the internet’s public-facing infrastructure would end, and existing inequalities in income and wealth would come to be replicated in access inequalities*” (SRNICEK, 2017, p. 69-70)

¹⁵ “*It seems clear that taking short-term rentals out of the travel market will result in higher accommodation prices for tourists.*” (HALL, 2024)

transformação: “ao invés de apenas regular as plataformas corporativas, esforços poderiam ser feitos para criar plataformas públicas – plataformas de propriedade e controle do povo. (...) Talvez hoje devêssemos coletivizar as plataformas¹⁶”. No entanto, o próprio autor reforça a limitação das alternativas cooperativas frente ao poder das plataformas privadas: “mesmo que todo o seu *software* fosse tornado de código aberto, uma plataforma como o Facebook ainda teria o peso de seus dados existentes, dos efeitos de rede e dos recursos financeiros para derrotar qualquer concorrente cooperativo¹⁷” (SRNICEK, 2017, p. 70, tradução nossa).

Por fim, o futuro da economia compartilhada está, também, ligado às demandas por sustentabilidade ambiental. “A Economia Compartilhada pode ser considerada um caminho para a sustentabilidade, mantidas suas propriedades originais e atuando como um sistema sócio-técnico de mudança” (PEREIRA; SILVA, 2018, p. 451). Enquanto caminho para a sustentabilidade, apoiado no argumento de valor compartilhado, o modelo de economia compartilhada deve atender seu triplice abordagem: econômica, social e ambiental (Pereira; Silva, 2018, p. 456).

Embora o modelo aponte para uma utilização mais eficiente de recursos, é inevitável refletir criticamente sobre seus efeitos adversos. O turismo de massa, facilitado por plataformas como o Airbnb, pode intensificar, por exemplo, a pegada ecológica em determinadas regiões. Isso implica em um desafio para alinhar benefícios econômicos a práticas ambientalmente responsáveis e conscientes.

¹⁶ “Rather than just regulating corporate platforms, efforts could be made to create public platforms – platforms owned and controlled by the people. (...) Perhaps today we must collectivize the platforms” (SRNICEK, 2017, p. 70)

¹⁷ “Even if all its software were made open-source, a platform like Facebook would still have the weight of its existing data, network effects, and financial resources to fight off any coop rival” (SRNICEK, 2017, p. 70)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise desenvolvida ao longo deste trabalho evidencia que o Airbnb representa uma expressão concreta das transformações promovidas pela economia compartilhada nas cidades contemporâneas. A plataforma introduziu – e continua criando – inovações que afetem diretamente o setor de hospedagem, respingando efeitos indiretos sobre o mercado imobiliário, o tecido social e urbano, além das dinâmicas de consumo e de trabalho.

Compreende-se, com a análise desenvolvida, que o Airbnb rompe com a lógica dos modelos tradicionais, oferecendo uma solução de mercado mais eficiente, mais descentralizada e mais flexível. Podemos retomar aqui o processo schumpeteriano de destruição criativa: o Airbnb cria uma inovação, desestrutura mercados já consolidados, gera conflitos e demanda por novas formas de gestão urbana. Os dados analisados evidenciam que, embora o Airbnb traga benefícios, como geração de renda e estímulo ao turismo, a plataforma contribui também para a valorização de imóveis, o deslocamento de moradores e a intensificação de processos de especulação imobiliária e gentrificação.

Para mais, a breve discussão sobre o futuro da economia compartilhada revela muitos desafios e possibilidades. A ascensão de plataformas cooperativas, a regulação pública, o papel das tecnologias emergentes e a preocupação com a sustentabilidade ambiental são pontos centrais para o desenvolvimento de um modelo mais justo e equilibrado. Com isso, limites estruturais deste modelo devem ser enfrentados e alternativas devem ser criadas para contribuir com um desenvolvimento urbano sustentável e inclusivo, que considere, sobretudo, o bem-estar coletivo.

Este trabalho buscou, pois, contribuir para o debate sobre os impactos da economia compartilhada a partir de uma perspectiva crítica e multifacetada, articulando teoria econômica, análise empírica e reflexão sobre o papel de plataformas digitais na sociedade contemporânea.

REFERÊNCIAS

- AIRBNB. **Airbnb Newsroom**, c2024. Brian Chesky. Disponível em: <https://news.airbnb.com/pt/about-us/leadership/brian-chesky/>. Acesso em: 28 out. 2024.
- _____. **Gastos de hóspedes totalizaram 5,2 bilhões de dólares no Brasil em 2022**. Airbnb Newsroom, 1 de ago, de 2023. Disponível em: <https://news.airbnb.com/br/gastos-de-hospedes-totalizaram-52-bilhoes-de-dolares-no-brasil-em-2022/>. Acesso em: 03 de jan. de 2025.
- _____. **Regras de Nova York um ano depois: preços mais altos para viajantes, sem impacto na moradia**. Airbnb Newsroom, 3 de set. de 2024. Disponível em: <https://news.airbnb.com/br/regras-de-nova-york-um-ano-depois-precos-mais-altos-para-viajantes-sem-impacto-na-moradia/>. Acesso em: 03 de jan. de 2025.
- _____. **Airbnb pede que Barcelona repense as regras de aluguel por temporada após 10 anos de restrições relevarem seus efeitos**. Airbnb Newsroom, 18 de nov. de 2024. Disponível em: <https://news.airbnb.com/br/airbnb-pede-que-barcelona-repense-as-regras-de-aluguel-por-temporada-apos-10-anos-de-restricoes-revelarem-seus-efeitos/>. Acesso em: 03 de jan. de 2025.
- _____. **Às vésperas da COP-30, atividade do Airbnb em Belém impulsiona PIB municipal em R\$ 91 milhões e viabiliza empregos**. Airbnb Newsroom, 16 de dez. de 2024. Disponível em: <https://news.airbnb.com/br/as-vesperas-da-cop-30-atividade-do-airbnb-em-belem-impulsiona-pib-municipal-em-r-91-milhoes-e-viabiliza-empregos/>. Acesso em: 03 de jan. de 2025.
- COASE, Ronald H. *The Nature of the Firm*. **Economica**, v. 4, Issue 16, p. 386-405, nov. 1937. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>. Acesso em: 28 out. 2024.
- GUSHIKEN, Igor Yasuo. **O Impacto do Airbnb nos Preços dos Aluguéis Residenciais na Cidade do Rio de Janeiro**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, p. 39. 2023.
- GUTTENTAG, Daniel. *Progress on Airbnb: a literature review*. **Journal of Hospitality and Tourism Technology**, South Carolina, v. 10, n. 4, p. 814-844, jun./nov. 2019. Disponível em: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JHTT-08-2018-0075/full/html>. Acesso em: 09 out. 2024.
- HALL, Laura. *What does a world without Airbnb look like?* **British Broadcasting Corporation (BBC)**, jul. 2024. Disponível em: <https://www.bbc.com/travel/article/20240701-what-does-a-world-without-airbnb-look-like>. Acesso em: 27 out. 2024.
- NASCIMENTO, Juliana Lucena do. **Como uma inovação tecnológica afeta mercados preexistentes? Evidência do impacto da entrada do Airbnb nos mercados hoteleiro e imobiliário de Nova York**. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Católica de Brasília. Brasília, p. 39. 2018.
- OLIVEIRA, João Octávio Coelho de. **Serviços 4.0 e Tributação na Economia P2P: atuação do Airbnb em seis metrópoles mundiais**. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Faculdade

de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo, p. 118. 2020.

PEREIRA, Carlos Henrique Távora; SILVA, Minelle E. A Economia Compartilhada como um Movimento de Transição para uma Mobilidade Sustentável. **Revista de Gestão Ambiental e Sustentabilidade**, São Paulo, v. 7, n. 3, p. 451-468, set./dez. 2018.

RODRIGUES, Cássio Monteiro. O Modelo Contratual da Economia Compartilhada em Face das Novas Tecnologias. **Revista Eletrônica da Procuradoria Geral do Estado do Rio de Janeiro – PGE-RJ**, Rio de Janeiro, v. 6, n. 2, p. 1-22, mai./ago. 2023.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalism, Socialism and Democracy**. Londres: Routledge, 2003.

_____. **The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and Business Cycle**. Traduzido por Redvers Opie. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934.

SRNICEK, Nick. **Platform capitalism**. Cambridge, Reino Unido: Polity Press, 2017.

SUNDARARAJAN, Arun. **Economia Compartilhada: o fim do emprego e a ascensão do capitalismo de multidão**. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2018.

TAMBELLI, Clarice Nassar Bramucci. **Aluga-se para temporada: o Airbnb e a cidade como negócio**. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo. São Paulo, p. 144. 2020.