RBI
VACATION HOMES

01

GUIA DO PROPRIETÁRIO · ORLANDO 2026

O Guia da Casa *Rentável* em Orlando

Os 12 pontos que definem se a sua casa fatura ou dá prejuízo.

RECEPTIVO CASAS · ORLANDO, FLÓRIDA



INTRODUÇÃO

Duas casas iguais, faturamentos diferentes

Ter uma casa em Orlando parece o investimento perfeito: renda em dólar, valorização e um pé nos Estados Unidos. Mas todo proprietário descobre uma verdade incômoda: duas casas idênticas, na mesma rua, no mesmo condomínio, podem faturar de forma completamente diferente no fim do ano.

A diferença quase nunca está na casa. Está na forma como ela é operada. Em 2026, a ocupação média gira entre **50% e 60%**, com diária entre **US$ 190 e US$ 250**. Uma casa bem operada passa de US$ 100 mil de faturamento bruto no ano; uma parecida, mal operada, fica na metade.

> *O que este guia garante não é faturamento. É clareza, pra você parar de operar no escuro.*

São 12 pontos. Alguns você controla; outros dependem de quem administra. No fim, você responde: a minha casa está entre as que faturam, ou entre as que dão prejuízo?



CASAS SOB NOSSOS CUIDADOS EM ORLANDO



PARTE 1 · A BASE

Localização, preço e o que faz a casa *faturar*

01

PONTO 01 DE 12

Localização e condomínio

O que você já tem, e como extrair o máximo

A localização é o único ponto que você não muda depois da compra. O jogo é extrair o máximo do que a casa já tem. Em Orlando, o condomínio pesa mais que o bairro, porque é ele que entrega o que o hóspede procura: piscina, lazy river, clubhouse, quadra.

- O corredor da Disney (Kissimmee e Davenport) concentra cerca de **78% da oferta** e tem a diária mais alta, na casa dos US$ 250.
- Casas em **resort communities superam casas isoladas**: sem o pacote de amenidades, a casa compete só por preço.
- A amenidade permite cobrar **US$ 280 a 380 a noite**, contra US$ 160 a 220 sem esse diferencial.

NA PRÁTICA

Coloque o principal atrativo do seu condomínio no centro do anúncio. Se o resort tem lazy river, a foto dela tem que estar entre as três primeiras.



02

PONTO 02 DE 12

Precificação dinâmica

O erro que mais custa dinheiro

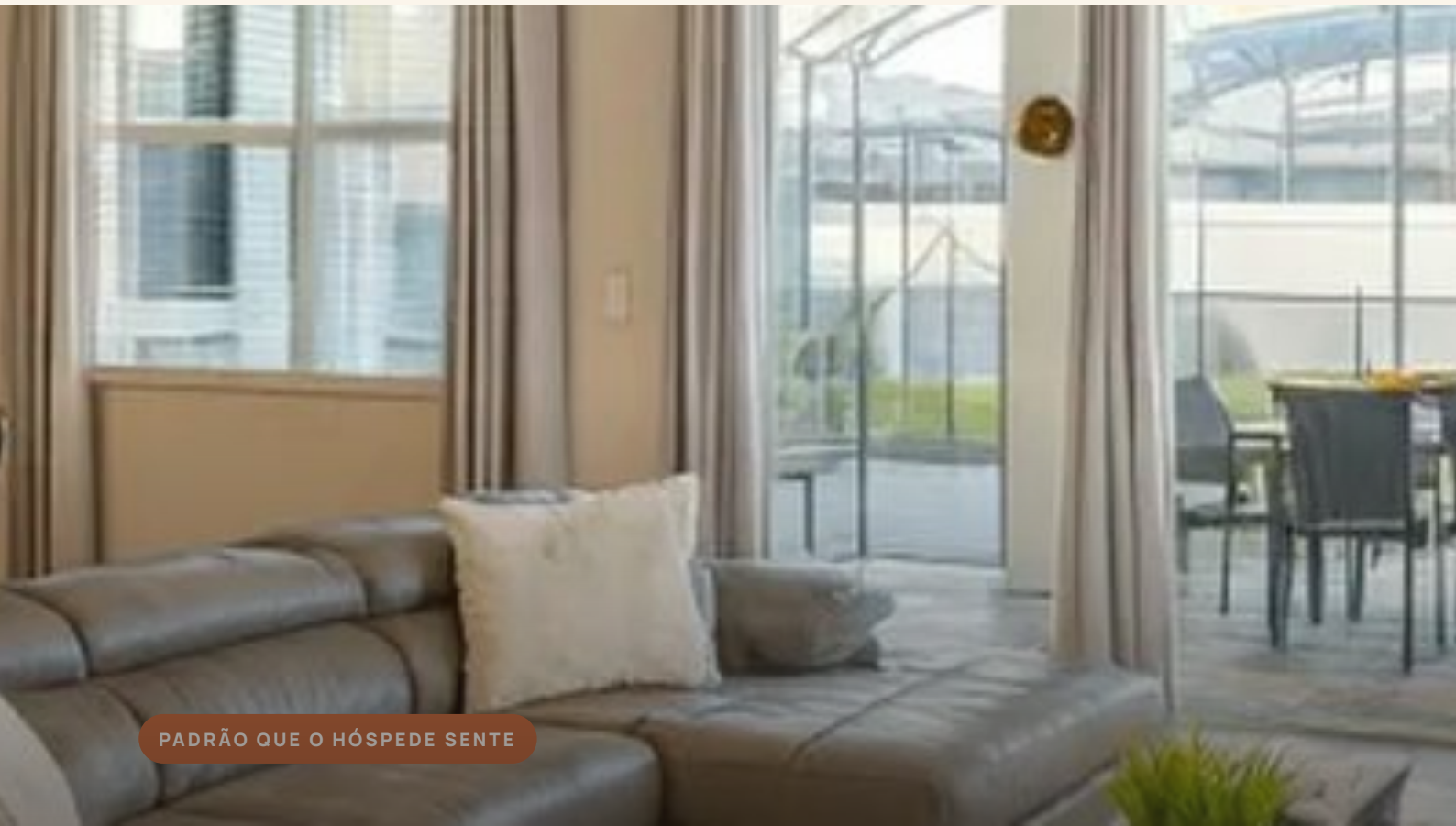
Disparado o ponto que mais separa a casa rentável da medíocre, e o erro mais comum: **cobrar o mesmo valor o ano inteiro.**

Orlando tem sazonalidade clara: a ocupação vai de cerca de 53% na baixa a 68% no pico, e a diária acompanha. Quem cobra fixo perde dos dois lados.

- **Temporada:** alta, baixa, feriados dos dois países, férias.
- **Eventos:** datas em que os parques puxam demanda.
- **Concorrência:** o que casas parecidas no seu condomínio cobram hoje.

NA PRÁTICA

O preço da sua casa tem que mudar pelo menos semanalmente. Pergunte a quem administra: qual foi a última vez que mudou, e com base em quê?



PADRÃO QUE O HÓSPEDE SENTE

03

PONTO 03 DE 12

Ocupação x diária

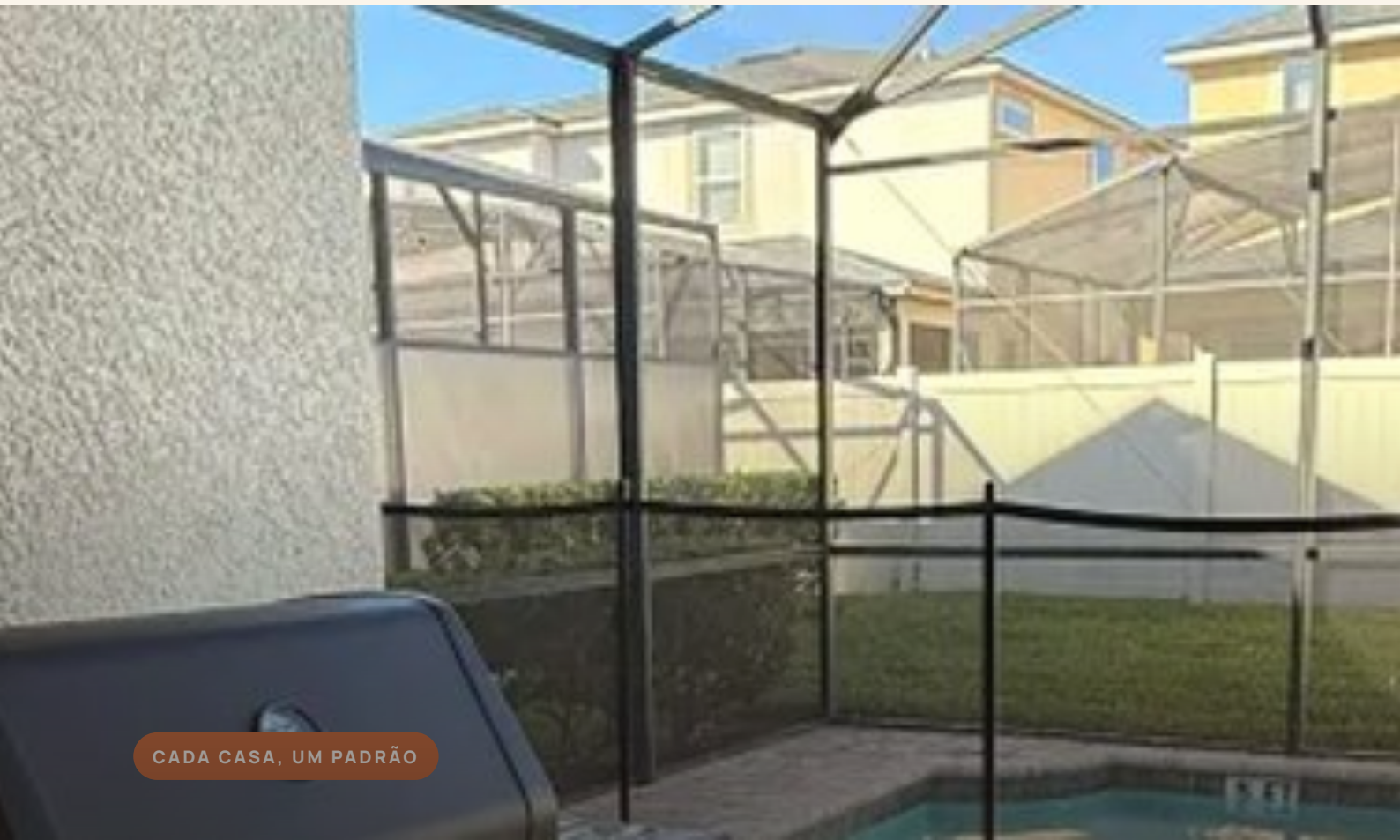
O equilíbrio que realmente importa

Um dono se orgulha da diária alta e não vê a casa vazia metade do mês. Outro enche cobrando barato e fatura pouco. O número que importa é o **RevPAR**: receita por noite disponível, diária e ocupação juntas. Em 2026 gira entre US$ 105 e US$ 125.

> *Casa A: US$ 300 com 40% de ocupação rende US$ 120. Casa B: US$ 200 com 65% rende US$ 130. A "mais barata" fatura mais.*

NA PRÁTICA

Pare de olhar só a diária. Peça o RevPAR da sua casa e compare com casas semelhantes no seu condomínio.



CADA CASA, UM PADRÃO

04

PONTO 04 DE 12

Fotos e anúncio

A vitrine que decide a reserva

O hóspede decide em segundos, olhando fotos. Uma casa maravilhosa com fotos ruins fatura como casa ruim. É o investimento de maior retorno e o mais negligenciado.

- As **três primeiras fotos decidem o clique**: piscina, lazer, a amenidade do condomínio.
- Fotos profissionais, iluminadas, mudam a conversão do anúncio.
- Casa arrumada como se o hóspede fosse chegar agora converte mais.

NA PRÁTICA

Olhe o anúncio como se fosse o hóspede. As 3 primeiras fotos te dariam vontade de reservar? Se não, é o motivo nº1 da ocupação baixa.



AMBIENTES QUE ENCANTAM

05

PONTO 05 DE 12

Presença nos canais certos

Nunca dependa de um só

Uma casa que só está no Airbnb depende 100% do Airbnb. A casa rentável aparece onde o hóspede procura: Airbnb, Vrbo, Booking e, no público brasileiro, canais diretos e indicação.

O hóspede brasileiro que vai pra Disney muitas vezes chega por indicação, Instagram ou WhatsApp, não por marketplace. Depender de um canal só é risco e é teto de faturamento.

NA PRÁTICA

Descubra em quantos canais a sua casa está hoje. Se for um só, há crescimento óbvio na mesa. E avalie a captação direta, que não paga comissão.



06

PONTO 06 DE 12

Avaliações

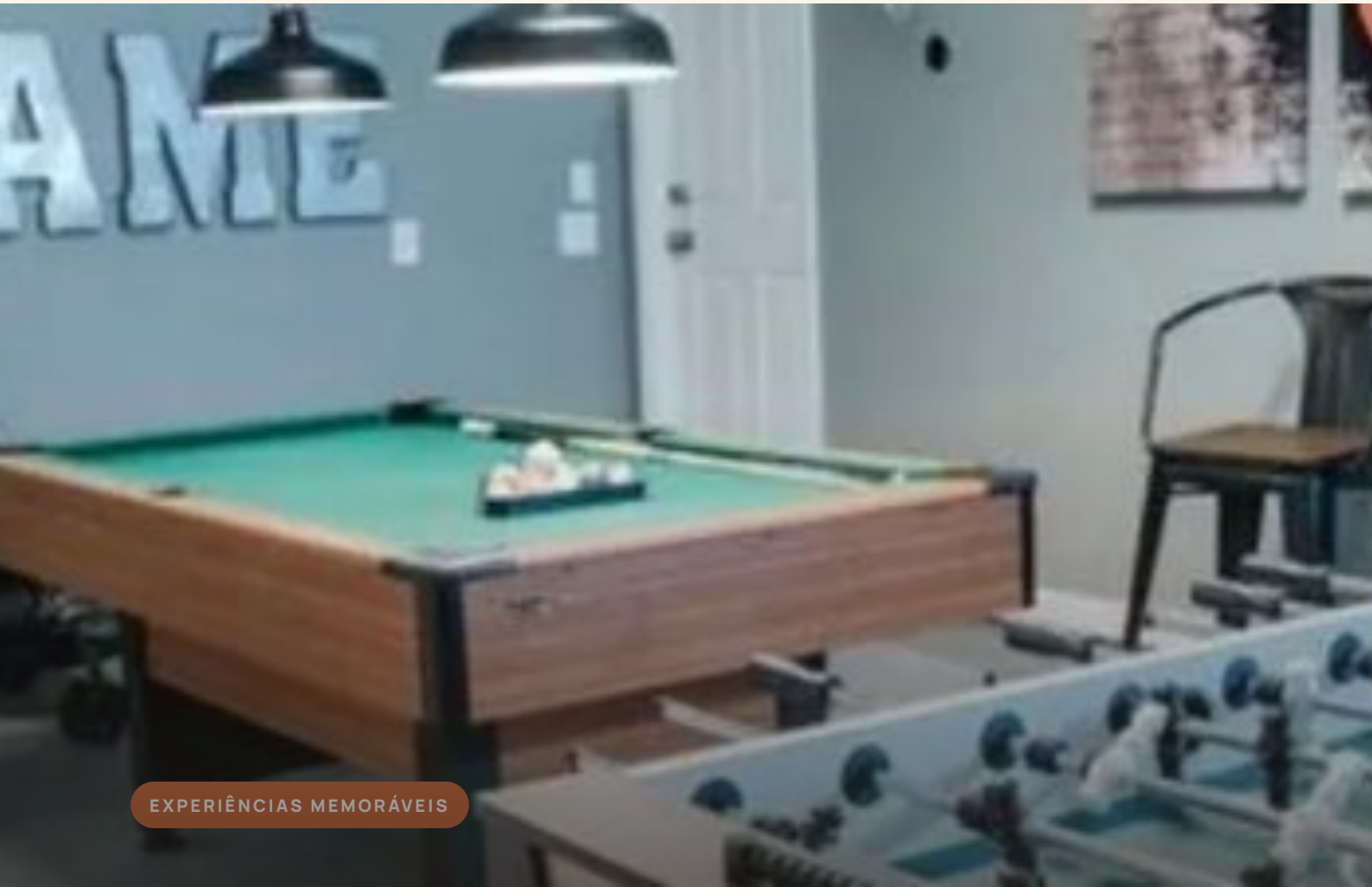
O ativo que se acumula (ou te afunda)

Avaliação é juros compostos na casa de temporada. Casa com muitas avaliações boas aparece mais, converte mais e cobra mais. Pesquisa do setor aponta forte aumento de reservas em imóveis com 20 ou mais avaliações frente a imóveis sem nenhuma.

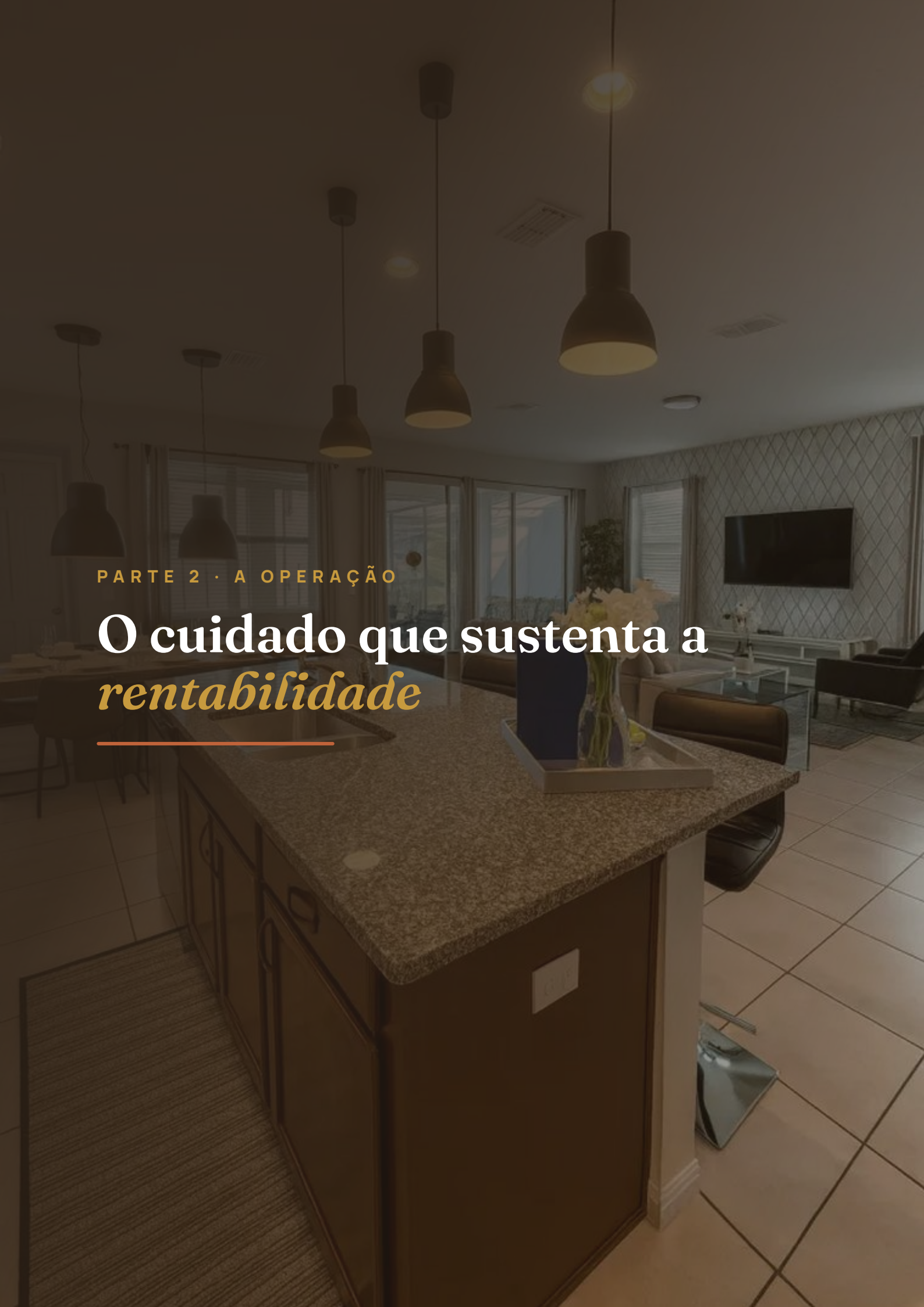
O inverso também vale: uma sequência de avaliações ruins derruba a casa no ranking. A causa quase sempre é operacional (limpeza, manutenção, comunicação), não a casa.

NA PRÁTICA

Trate cada avaliação como faturamento futuro. Pergunte quantas a sua casa ganhou nos últimos 3 meses e qual a nota média.



EXPERIÊNCIAS MEMORÁVEIS



PARTE 2 · A OPERAÇÃO

O cuidado que sustenta a *rentabilidade*

07

PONTO 07 DE 12

Limpeza e turnover

O detalhe que vira 5 estrelas (ou 1)

Em casa de temporada, limpeza não é apoio: é o coração da operação. É a primeira coisa que o hóspede repara e a que mais aparece nas avaliações. Um turnover mal feito destrói a nota de uma casa impecável.

O turnover profissional inclui limpeza completa, troca de enxoval, reposição e, fundamental, uma **vistoria com registro fotográfico a cada saída**.

NA PRÁTICA

Pergunte se a sua casa passa por vistoria com fotos a cada troca de hóspede. Resposta vaga significa que você não tem controle do estado da casa.



CUIDADO EM CADA DETALHE

08

PONTO 08 DE 12

Manutenção preventiva

Onde o dinheiro silenciosamente vaza

Existe uma diferença brutal entre gastar pouco e levar susto, e ela está no que se faz **antes**. Ar-condicionado que para em julho, piscina verde no check-in: quase todo problema caro é um problema barato ignorado.

A preventiva custa uma fração da emergência, que além do conserto gera reembolso, avaliação ruim e calendário bloqueado.

NA PRÁTICA

A casa rentável tem calendário de manutenção preventiva. Sem plano, você não economiza: só adia uma conta maior.



09

PONTO 09 DE 12

Custos e taxas

Conhecer a estrutura pra não ser surpreendido

Não dá pra saber se a casa fatura sem saber o que ela custa. Os custos de carrego (gestão, manutenção, seguro, impostos e HOA) costumam somar **30% a 40% da receita**.

- **HOA:** de US$ 150–300/mês em Kissimmee a US$ 500–700 em resorts como ChampionsGate. Storey Lake ~US$ 400; Solara ~US$ 660.
- **CDD:** costuma vir embutido no imposto, separado do HOA.
- **Property tax:** ~1,6% do valor da casa ao ano, já com CDD.

NA PRÁTICA

Monte a conta real: HOA + CDD + property tax + seguro + contas + gestão. Só assim você sabe a ocupação que a casa precisa pra dar lucro de verdade.



10

PONTO 10 DE 12

Licenças e conformidade

O que pode travar sua operação

Alugar por temporada exige licenças em dia, e a regra muda por condado. Operar irregular é risco de multa e de ter a casa tirada do ar.

- **Cidade de Orlando:** restritiva com short-term rental residencial.
- **Osceola** (Kissimmee/Reunion): favorável, áreas feitas pra turismo.
- **Polk** (Davenport): costuma permitir em resort communities.

NA PRÁTICA

Confirme se a sua casa está com todas as licenças válidas pro condado onde fica. A falta delas pode zerar a operação de uma hora pra outra.



TRANQUILIDADE EM DIA

11

PONTO 11 DE 12

Experiência do hóspede

Os detalhes que geram recompra e indicação

O hóspede que tem experiência excelente volta e indica. Em Orlando boa parte do público brasileiro chega por indicação: a experiência de hoje é o marketing gratuito de amanhã.

Detalhes que custam pouco e mudam tudo: check-in fácil, o básico impecável (wi-fi, cama boa, cozinha equipada), recepção simpática e resposta rápida durante a estadia.

NA PRÁTICA

Pense na sua casa como um pequeno hotel, não como quatro paredes. É o padrão de recepção que transforma hóspede em cliente recorrente.





PARTE 3 · O CONTROLE

A transparência que coloca você no *comando*

12

PONTO 12 DE 12

Transparência da gestão

O ponto que amarra todos os outros

Você pode ter a melhor casa e ainda estar no prejuízo, sem saber, se não enxerga o que acontece com ela. Transparência é o que permite cobrar todos os outros 11 pontos.

O padrão é o **extrato mensal do proprietário**: numa página, a receita por reserva e canal, as despesas linha a linha, a comissão e o líquido que sobra pra você.

NA PRÁTICA

Exija o extrato mensal rastreável. Se você não responde “quanto faturou, quanto custou e quanto sobrou” olhando um documento, resolva isso antes de tudo.

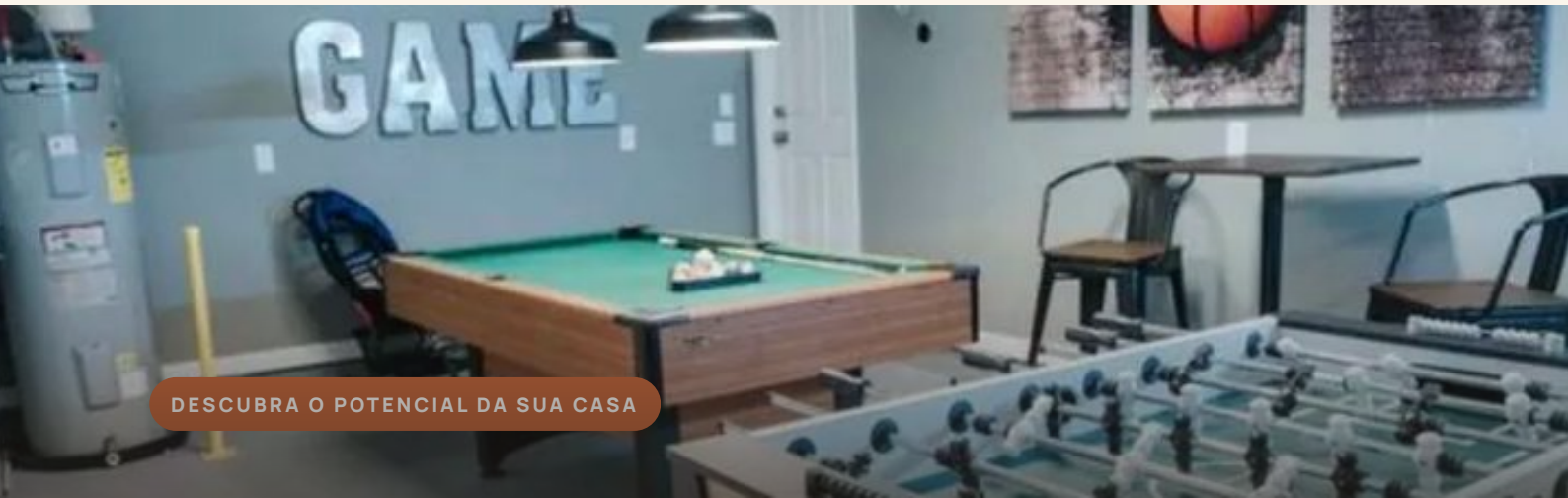


AUTOAVALIAÇÃO

A sua casa está no escuro?

Marque com honestidade. Cada “não” ou “não sei” é dinheiro que pode estar vazando agora. A boa notícia: todos os 12 pontos têm solução, e o primeiro passo é sair do escuro.

- ☐ **01** Localização: extraio o máximo da casa?
- ☐ **02** Precificação: o preço muda com a temporada?
- ☐ **03** Ocupação x diária: conheço meu RevPAR?
- ☐ **04** Fotos: minhas 3 primeiras vendem?
- ☐ **05** Canais: estou em mais de um?
- ☐ **06** Avaliações: minha nota sobe?
- ☐ **07** Limpeza: tem vistoria com foto a cada saída?
- ☐ **08** Manutenção: tenho plano preventivo?
- ☐ **09** Custos: conheço minha conta real?
- ☐ **10** Licenças: estou 100% em conformidade?
- ☐ **11** Experiência: tenho padrão de recepção?
- ☐ **12** Transparência: recebo extrato mensal?





QUEM VAI CUIDAR DA SUA CASA

Rafaela Borges e dez anos de Orlando *por trás da sua casa*

Administradora de formação, fundadora da Receptivo em Orlando e à frente da RBI Vacation Homes. Lidera com visão empreendedora e soluções que unem inovação e cuidado.

Há dez anos nos Estados Unidos, é especialista em Orlando: conhece cada parque, cada resort e cada detalhe que faz uma casa render mais.

RAFAELA BORGES
RBI VACATION HOMES

RBI
VACATION HOMES

Descubra onde sua casa está *deixando dinheiro* na mesa

A gente faz uma análise gratuita e sem compromisso da sua casa, ponto a ponto, e mostra onde dá pra faturar mais, com a transparência que você nunca teve.

FALE AGORA NO WHATSAPP

+1 (407) 757-6149

Dados de mercado (ocupação, diária, RevPAR, HOA/CDD, custos) são referências de 2026 de fontes do setor e variam com o tempo. Material informativo da Receptivo Casas.