



FINANCIAMENTO E ANÁLISE DE RISCO & RETORNO DE EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

Competências Essenciais para o Sucesso de seus Empreendimentos!

Fortaleza - CE | 13 e 14 de AGOSTO de 2018 | 16 horas-aula

1. O CURSO

A incorporação imobiliária é uma atividade de extrema importância econômica e social e lida com vultosos investimentos em cada empreendimento, mesmo os de menor porte, quase sempre montando em dezenas de milhões de reais. Isso, no atual cenário econômico brasileiro, pode envolver elevados riscos.

Assim, é indispensável que diretores e gestores das empresas incorporadoras e construtoras, bem como os profissionais que, de alguma forma, influenciam suas tomadas de decisões, estejam altamente qualificados quanto às competências essenciais que envolvem a incorporação imobiliária, da decisão de empreender até o pós-venda.

Este curso, que faz parte do Programa de Capacitação para o Mercado Imobiliário, da Visão Treinamentos, entrega aos seus participantes conhecimentos importantes e indutores de ações assertivas no âmbito econômico-financeiro, elevando as chances de resultados exitosos dos empreendimentos.

SEGMENTOS QUE DEMANDAM ESTE CURSO

Construção Civil - Incorporação de Edifícios - Incorporação de Empreendimentos horizontais - Empresas Imobiliárias - Bancos e demais Agentes Financeiros, Cooperativas de Crédito, Empresas Seguradoras, Gestoras de Fundos e Securitizadoras - Cooperativas Habitacionais - Empresas de Investimento - Empresas de Engenharia Consultiva - Escritórios de Arquitetura - Consultorias Econômicas e Financeiros - Consultorias Imobiliárias.

2. OBJETIVOS – O QUE SE DESEJA DO PARTICIPANTE APÓS O CURSO

- Entender o funcionamento do Plano Empresário, incluindo as linhas com incentivo governamental.
- Avaliar risco e retorno de empreendimentos imobiliários.
- Compreender a forma de pensar e o modus operandi das instituições financeiras (Bancos públicos e privados) e das empresas do setor da construção.
- Conhecer outras opções de financiamento disponíveis, como o associativo, construção individual, securitização, investimento direto etc.
- Avaliar os impactos dessas decisões financeiras sobre o risco e o retorno de empreendimentos imobiliários.
- Conhecer os números e as tendências do mercado imobiliário e de crédito imobiliário.
- Compreender a dinâmica e as etapas do empreendimento imobiliário.

3. PÚBLICO ALVO – A QUEM SE DESTINA

- Profissionais ligados ao setor da construção (incorporadores construtores, engenheiros, arquitetos, corretores, advogados e prestadores de serviços em geral).
- Profissionais do setor financeiro (analistas e gerentes da área comercial, da área de crédito, da área de engenharia, da área jurídica, da área financeira, de controladoria etc.),
- Professores, acadêmicos e estudantes e outros interessados nos temas.
- Investidores do mercado imobiliário.

4. CONTEÚDO / PROGRAMA

ESTRUTURA DO MERCADO FINANCEIRO IMOBILIÁRIO

- Sistema Financeiro da Habitação (SFH)
- Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI)
- Estrutura de Funding, Volumes Captados e Direcionamento
- Volumes de Financiamento
- Demanda por Imóveis

O EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO

- Incorporação Imobiliária
- Memorial de Incorporação
- Principais Atividades e Obrigações do Incorporador
- Etapas do Empreendimento Imobiliário
- Estruturas de Incorporação
- Empresa Limitada ou Sociedade Anônima
- Sociedade em Conta de Participação (SCP)
- Sociedade de Propósito Específico (SPE)
- Prazos da Incorporação
- Vendas: Tabela de Vendas e Contratos / Compromissos de Venda e Compra

RISCO & RETORNO

- Fluxo de Caixa e Fluxo de Caixa Descontado
- Risco
- Custo de Capital
- Capital Asset Pricing Model (CAPM)
- Weighted Average Cost of Capital (WACC)
- Técnicas de Análise de Investimentos
- Payback
- Valor Presente Líquido (VPL)
- Taxa Interna de Retorno (TIR) e Taxa Interna de Retorno Modificada (MTIR)
- Risk Adjusted Return on Capital (RAROC)
- Estudo de Casos

PRODUTOS DISPONÍVEIS NO MERCADO

- Financiamento
- Aquisição
- Construção
- Empréstimos

PLANO EMPRESÁRIO

- Conceito
- Aspectos Gerais do Produto
- Fluxo Operacional
- Contratação
- Captação do Negócio
- Análise de Crédito

- Estudo de Viabilidade
- Análise Jurídica
- Formalização
- Liberação de Parcelas
- Acompanhamento da Obra (Vistoria e Medição)
- Acompanhamento das Vendas (Posição de Vendas)
- Acompanhamento das Garantias (Hipoteca e Índice de Liquidez)
- Acompanhamento Jurídico e Fisco-Tributário
- Liberação de Recursos
- Repasse, Amortização e Liquidação
- Financiamento aos Compradores Finais
- Amortização (VMD – Valor Mínimo de Desligamento) e Quitação
- Produtos de Repasse (Repasse Tradicional no Habite-se e Durante a Obra)
- Estudo de Caso

LINHAS GOVERNAMENTAIS

- Definição e Tipologia de Habitação de Interesse Social
- Categorias de Necessidades Habitacionais
- Possibilidades de Atuação na Área de Interesse Social
- Novas Unidades
- Reforma ou Ampliação de Habitação Pré-Existente
- Urbanização e Regularização Fundiária ou Legislação Edilícia
- Como a Necessidade se Transforma em Demanda? O Papel do Crescimento da Renda, do Acesso ao Crédito e dos Subsídios
- Produção Privada, Programas Públicos e Parcerias
- Fontes de Recursos Disponíveis (FGTS, ICMS, Orçamento Público e Fundos)
- Programas Disponíveis
- MCMV – FAR Alienação
- MCMV – FGTS Apoio à Produção
- MCMV – FGTS Imóvel na Planta
- MCMV – FDS Entidades
- Parceria com Municípios
- PPP Habitações Estaduais

OUTRAS OPÇÕES DE FINANCIAMENTO

- Financiamento na Planta (Associativo)
- Fundos de Investimento Imobiliário
- Fundos de Investimento em Participações
- Securitização de Recebíveis Imobiliários
- Investimento Direto
- Construção Individual

5 – METODOLOGIA

Exposição interativa com uso de recursos audiovisuais e técnicas que incentivam a participação e o aprendizado. Apresentação e discussão de casos.

6. INSTRUTOR

PROF. LEONARDO DE PAULA LONGO

Administrador de empresas com mestrado pela EAESP/FGV e especialização pelo IBMEC, corretor de imóveis e de seguros, trabalhou por 30 anos no Banco do Brasil, onde implantou a área de crédito imobiliário, entre 2006 e 2010, conduziu a aquisição, pelo BB, de participação acionária na CIBRASEC, a segmentação de clientes, implantou o suporte aos negócios com clientes do Banco Popular. Gerenciou o relacionamento com a POUPEX durante 10 anos (negociou e fechou convênios de captação e de crédito imobiliário entre o Banco do Brasil e a POUPEX), dentre outros projetos. Atualmente presta consultoria na área de crédito imobiliário, especialmente

no desenvolvimento e implantação do negócio, tendo implantado a área de negócios de crédito imobiliário do Banco Cooperativo Sicredi e está implantando a área de negócios de crédito imobiliário do Banco Cooperativo do Brasil (Bancoob). Professor universitário, trabalhou com crédito imobiliário na MinasCaixa e foi instrutor da Escola Nacional de Habitação e Poupança (EN-HAP), sucedida pelo Instituto Brasileiro de Estudos Financeiros e Imobiliários (BRAFI) do qual atualmente é professor, como também da Confederação Nacional das Instituições Financeiras (CNF), além de atuar como consultor na estruturação financeira de operações imobiliárias e membro do Conselho de Administração da Coop-Anabb, cooperativa de produção habitacional da Associação Nacional dos Funcionários do Banco do Brasil (ANABB).

7. LOCAL, DATA, HORÁRIO E DURAÇÃO

FORTALEZA - CE

Data: 13 e 14 de AGOSTO de 2018.

Horário: dia 13, seg - de 09:00 às 18:00 horas; dia 14, ter - de 08:00 às 17:00 horas.

Duração: 16 horas-aula.

Local: consulte.

8. INVESTIMENTO

À vista: **R\$ 1.250,00**.

Parcelado: em até 04 parcelas com Cartão de Crédito, pelo PagSeguro - consulte.

Descontos:

Desconto para inscrições feitas com antecedência mínima de 21 dias: 10%; mínima de 10 dias: **5%.**

Descontos para grupos: 02 pessoas - **5%;** 03 pessoas - **7,5%;** 04 ou mais pessoas - **10%.**

Desconto cumulativo para profissionais registrados e empresas associadas de Entidades Parceiras - veja na coluna à direita: **10%.**

Estudantes de Graduação - desconto não cumulativo: **50%** - limite de 6 vagas, em Grupo de 2 amigos/colegas.

9. INCLUÍDO NO VALOR DA INSCRIÇÃO

Coffee break,

Material didático impresso e

Certificado emitido pela Visão Educacional e Instrutor.

10. INSCRIÇÕES E PAGAMENTO

Acesse o endereço www.educ.eng.br/inscricao.doc para baixar a **Ficha de Inscrição**. Preencha e envie para o e-mail indicado no Item 6 do formulário.

11. INFORMAÇÕES

Tels. (11) 2626 1674 | (27) 3391 2054 | WhatsApp: (27) 9-8805 9668

Skype: educ.eng

www.vetreinamentos.com.br

VEJA AQUI A PÁGINA DO CURSO

REALIZAÇÃO

educ.eng
educação continuada na engenharia

ENTIDADES PARCEIRAS

Veja na página do curso.

Versão 2-26/06/2018