



IMERSÃO EM VIABILIDADE PARA EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS VERTICAIS E HORIZONTAIS

PROGRAMA / CONTEÚDO COMPLETO

O CURSO

Independente do segmento, todo e qualquer empresário busca entender o melhor modelo de entrada ao prospectar um novo negócio, de modo a garantir a geração de riqueza e retorno do investimento.

Há riscos que impactam de maneira sistêmica os investimentos realizados no setor imobiliário e o que pode minimizar os efeitos negativos é justamente a realização de estudos consistentes quando da originação do projeto.

Diante da atual situação, buscar nichos de mercado e modelos de negócios flexíveis, entendendo qual produto é mais capitalizado em determinada região, torna-se crucial para quem deseja estar um passo à frente no mercado.

O curso de Imersão em viabilidade de empreendimentos residenciais surgiu com o objetivo de atender a uma necessidade antiga, identificada nos nossos cursos, no decorrer dos últimos 12 meses: Qual o melhor modelo de negócio e o que é mais convergente levando em consideração o perfil do mercado local, a demanda compradora e o set competitivo?

Buscaremos mostrar em 24h de curso, além dos mandamentos da inteligência de mercado que permitem prospectar um negócio sustentável pelo ponto de vista da maximização de riqueza; a demonstração detalhada do comportamento do fluxo de caixa projetado em cada modelo de negócio (vertical e horizontal), destacando quais fatores devem ser analisados no momento de definição da tipologia do empreendimento.

A metodologia adotada consiste em gerar valor em curto espaço de tempo, assim, trabalharemos na prática, cases de inteligência, bem como de exercícios com modelagem em planilhas de Excel integradas, dinâmicas e destravadas.

OBS: Será apresentado o modelo matemático de viabilidade: VINAN III (Modelo totalmente adaptado para simulação de estudos de viabilidade de um loteamento e/ou de um prédio)

Temos como diferencial deste treinamento:

- Passo a passo para analisar um novo projeto de investimento;
- Modelo matemático destravado que possibilitará simular negócios de grande porte;
- Exemplos elaborados em planilhas Excel serão disponibilizadas aos participantes;
- Material adicional disponibilizado para estudo individual.

OBJETIVO

Visualizar a melhor alternativa para o desenvolvimento imobiliário levando em consideração a prospecção de negócios verticais (prédios) e horizontais (loteamentos), no tocante à sua viabilidade técnica, econômica e financeira.

O estudo servirá de parâmetro para a tomada de decisão ótima e diminuição de riscos inerentes ao negócio imobiliário, levando à tomada de decisão que maximize a riqueza de cada negócio.

PÚBLICO-ALVO

Destinado a todos os profissionais das áreas imobiliárias ligados ao desenvolvimento de negócios imobiliários, tais como: Terreneiros, Loteadores, Construtores, Empreendedores, Incorporadores, Investidores e Corretores que desejam obter um diferencial competitivo no mercado.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Parte 1 – Conceitos Envolvidos nos Estudos Econômicos e Financeiros de Empreendimentos Imobiliários:

- O Que é o estudo econômico de empreendimento imobiliário?
- Objetivos e condições de um estudo de viabilidade imobiliária;
- Principais Métricas de Análise de Viabilidade;
- Análise Estática – Uma visão técnica da eficiência do uso;
- Análise Dinâmica - Tomada de decisão (GO NO GO);
- Estrutura do estudo;

Parte 2: Comunidade e bairros planejados. Um novo olhar para o mercado imobiliário;

- Bairro x Comunidade Planejada;
- Impacto das Centralidades Urbanas dentro de um empreendimento;
- Estruturação Integrada – **Conceito de Charretes**

Parte 3: Análise da Viabilidade de Mercado para prospecção de um novo negócio

- Os 10 mandamentos da inteligência de mercado aplicado ao setor imobiliário (vertical e horizontal)

1º Determinação Da Área De Influência Que Compõe O Estudo

- Definindo a área de influência para análise de um projeto
 - ♦ Loteamento;
 - ♦ Comunidade planejada (criação de múltiplos);
 - ♦ Empreendimentos verticais;

2º Viabilidade Técnica

3º Análise microeconômica

4º Aspectos mercadológicos e análise de entorno

5º Identificação E Mapeamento Da Demanda

6º Segmentação - Definição Do Público Alvo

7º Análise Concorrencial - Oferta

8º Existência De Mercado - Visualização Do Fator De Absorção

9º Convalidação Do Mercado

10º Divulgação Do Produto – Marketing

- **Como determinar o valor de um produto pelo viés de demanda. Case prático;**
- **Como fazer uma análise de sensibilidade de preço utilizando variáveis de “preço mínimo e máximo”.**
- Simulação - **Business War Game**. Buscaremos visualizar, dentro de um cenário competitivo, o lançamento de um projeto inovador que tenha alto grau de absorção.

Parte 4: Avaliação da base econômico-financeira do projeto do tipo Horizontal

(Loteamentos) – Viabilidade Econômico-Financeira

- Estruturando e Analisando um Fluxo de Caixa de um loteamento
 - Definição do cronograma do projeto;
 - Simulando um empreendimento com **mix** de tabelas (parte à vista e parte à prazo);
- **Análise Estática** – Uma visão técnica da eficiência do uso:
 - **LL/VGV** – Lucro Líquido x Valor Geral de Venda;
 - **T/VGV** – Terreno x Valor Geral de Venda;
 - **ML** – Margem de Lucratividade;
 - **CGC-VGV** – Custo Geral de Construção x Valor Geral de Venda;
 - **LL/T** – Lucro Líquido x Valor Geral de Venda;
 - **AL/AT**- Área Líquida x Área Total;
 - **AP/AE** – Área Privativa x Área Equivalente.
- **Análise Dinâmica (utilização);**
- **Estruturação dos Principais Indicadores Financeiros para tomada de decisão**
 - Estimando a taxa de desconto (TMA), ou custo do capital empregado no projeto, que será utilizada para balizar a análise do fluxo de caixa;
 - Cálculo, interpretação e limitação da TIR (Taxa Interna de Retorno).

- Cálculo e interpretação de MTIR (Taxa Interna de Retorno Modificada). Porque ela deve ser usada no lugar da TIR?
 - Cálculo e interpretação do VPL (Valor Presente Líquido). Porque é considerada a melhor métrica de todas?
 - IVV (índice de Velocidade de Venda);
 - Composição do capital de giro do negócio através da Exposição MÁXIMA e MÉDIA de Caixa. Como gerenciar essa variável? Visualizaremos a Visualização média de caixa, bem como o tempo de início da recuperação do capital;
 - Cálculo e interpretação do Payback simples e descontado. Porque o Payback descontado é considerado melhor?
 - Como analisar a eficiência da recuperação MENSAL do capital investido utilizando a taxa de rentabilidade ROE;
 - Gerenciando Retorno dos Investidores – ROE a valor presente;
- **Qual melhor estratégia de captação de recursos (*funding*)? (Cálculo na prática)**
 - Visualização da Securitização (possibilidade de estruturação para financiamento da Infraestrutura);
 - Empréstimos junto a um fundo de investimentos;
 - PRODULOTE (simulação do sistema de financiamento da Caixa Econômica Federal)
 - Parceria;
- **Em todo processo será possível analisar a Modelagem do fluxo de caixa consolidado do projeto (Proprietário do terreno, loteador, investidor);**
 - Fluxo de caixa do Projeto (SPE)
 - Fluxo de Caixa do Loteador/Empreendedor;
 - Fluxo de Caixa do Terreneiro (proprietário do terreno);
 - Fluxo de caixa do Investidor;

Parte 5: Avaliação da base econômico-financeira do projeto do tipo Vertical (*Prédios*)

– Viabilidade Econômico-Financeira

- **Simulando um empreendimento Imobiliário.**
 - **Investimento Inicial** (compra de terreno, legalização etc.).
 - **Formação dos custos e cronograma de desembolsos.**
 - ♦ Definição de Custo de Obra/ Áreas
 - ♦ Conceitos da NBR 12721:2006
 - ♦ Área Equivalente
 - ♦ CUB / SINDUSCON
 - ♦ Custos não inclusos no CUB
 - ♦ Estimativa do custo de obra
 - ♦ Custos de Operação do Empreendimento
- **Previsão das Receitas e sua Velocidade de realização;**
 - Definição do Preço de venda
 - Velocidade de Venda
 - Cenários de Venda;
 - ♦ **Análise Estática (Uso de recursos);**
 - ♦ **Análise Dinâmica (Tomada de decisão);**

- **Estruturação dos Principais Indicadores Financeiros e Técnicos do Projeto**

- Estimando a taxa de desconto (TMA), ou custo do capital empregado no projeto, que será utilizada para balizar a análise do fluxo de caixa;
- Cálculo, interpretação e limitação da TIR (Taxa Interna de Retorno).
- Cálculo e interpretação de MTIR (Taxa Interna de Retorno Modificada). Porque ela deve ser usada no lugar da TIR?
- Cálculo e interpretação do VPL (Valor Presente Líquido). Porque é considerada a melhor métrica de todas?
- Composição do capital de giro do negócio através da Exposição MÁXIMA e MÉDIA de Caixa. Como gerenciar essa variável? **Visualizaremos a Visualização média de caixa, bem como o tempo de início da recuperação do capital;**
- Cálculo e interpretação do Payback simples e descontado. Porque o Payback descontado é considerado melhor?
- Como analisar a eficiência da recuperação MENSAL do capital **investido utilizando a taxa de rentabilidade ROE;**
- Gerenciando Retorno dos Investidores – **ROE a valor presente;**

- **Qual melhor estratégia de captação de recursos (*funding*)?**

Cálculo na prática.

- Financiamento de produção junto a instituição bancária;
- Empréstimos junto a um fundo de investimentos ou mútuo;

Parte 6: Análise de Sensibilidade ao Risco do Empreendimento.

Nesta parte do treinamento será feita uma apresentação de como podemos gerenciar os riscos envolvidos em um novo projeto de investimento.

- Como gerenciar os riscos envolvidos no planejamento de lançamento do um negócio imobiliário?
- **Aceitar ou não uma parceria? Uma abordagem inicial sobre risco.**
- Como fazer uma análise de sensibilidade utilizando a **função Atingir Meta;**
- Como realizar uma **análise de sensibilidade cruzada** utilizando a tabela de hipóteses. Buscaremos entender se o projeto continua viável se as variáveis críticas do projeto modificarem (preço, custo). **Conseguimos estabelecer o melhor modelo de entrada que maximize a geração de riqueza para o empreendedor.**

Observe que este treinamento não mostra os recursos isoladamente, mas os apresenta em forma combinada, para que os usuários se capacitem a construir rapidamente planilhas inteligentes.

Educ.eng | www.educ.eng.br | WhatsApp (27) 9-8805 9668

Versão 01-29/11/2017

