



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: 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;
 - 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 3: 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:
 - Estruturação dos Principais Indicadores Financeiros para análise de eficiência inicial na originação do negócio.
- **Análise Dinâmica (utilização);**
- Estruturação dos Principais Indicadores Financeiros para tomada de decisão (TIR, MTIR, VPL,

Payback, ROE)

- 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.

- 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) em planilha do Excel;**

- 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 4: Avaliação da base econômico-financeira do projeto do tipo Vertical (Prédios)

– Viabilidade Econômico-Financeira

- **Simulando um empreendimento Imobiliário Vertical.**

- 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)
- σ Análise Dinâmica (Tomada de decisão);
- Estruturação dos Principais Indicadores Financeiros e Técnicos do Projeto
- 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 5: 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 de um negócio imobiliário?
- Aceitar ou não uma parceria? Uma abordagem inicial sobre risco
- 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.

Nota: 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 02-16/06/2018