



IMERSÃO EM VIABILIDADE PARA EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS VERTICAIS E HORIZONTAIS

São Paulo - SP | 11, 12 e 13 de dezembro de 2018 | 24 horas-aula

1 - O CURSO

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?

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.

2 - 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.

Construção Civil - Incorporação de Empreendimentos horizontais - Empresas Imobiliárias - Agentes Financeiros - Cooperativas Habitacionais - Empresas de Investimento - Empresas de Engenharia Consultiva - Engenheiros Civis - Arquitetos - Consultores Econômicos Financeiros - Consultores Imobiliários - Professores de Disciplinas Correlatas - Profissionais que lidam com tema

3 - PÚBLICO ALVO

Destinado a todos os profissionais das áreas imobiliárias ligados ao desenvolvimento de negócios imobiliários, tais como:

Terreneiros e Loteadores,

Construtores, Empreendedores, Incorporadores e Investidores e

Corretores que desejam obter um diferencial competitivo no mercado.

4 - PROGRAMA - CONTEÚDO A SER ABORDADO - RESUMO

Parte 1: Conceitos Envolvidos nos Estudos Econômicos e Financeiros de

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

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

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

(Loteamentos) – Viabilidade Econômico-Financeira

Parte 5: Avaliação da base econômico-financeira do projeto do tipo Vertical

(Prédios)

Parte 6: Análise de Sensibilidade ao Risco do Empreendimento.

Clique no botão abaixo para baixar o **Programa detalhado** do curso!



5 - INSTRUTOR E AUTOR

Prof. Cristiano Rabelo

Diretor da Prospecta Inteligência Imobiliária, Cristiano Rabelo possui MBA em Gerenciamento de Projetos pela Fundação Getúlio Vargas-FGV, MBA em Real Estate Development pela University of Southern Califórnia/FGV, graduado em Ciências Contábeis e especialista nas áreas de gerenciamento de projetos, originação e estruturação de empreendimentos, análise de viabilidade e Valuation. Atualmente é professor da Fundação Getúlio Vargas no MBA Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil e Diretor de novos negócios da Prospecta Inteligência Imobiliária, empresa especializada em estudo de viabilidade mercadológica e econômico – financeira para o segmento de Real State. Sua experiência profissional inclui cargo de diretoria em várias empresas do segmento imobiliário e diretoria da divisão econômico-financeira.

6 - METODOLOGIA

Exposição interativa com uso de recursos audiovisuais e técnicas que incentivam a participação e o aprendizado. Apresentação de cases. Aplicação de exercícios. Utilização de planilhas.

7 - LOCAL, DATA E HORÁRIO

SÃO PAULO - SP

Data: 11, 12 e 13 de DEZEMBRO de 2018.

Horário: 08:30 às 18:30 horas.

Duração: 24 horas-aula.

Local: Avenida Paulista, 807 – 17º andar - Cerqueira César.

8 - VALOR DO INVESTIMENTO

Valor da inscrição:

R\$ 1.300,00 para associados da ADIT Brasil e Coorpecon.

R\$ 1.390,00 para inscritos ou associados de Entidades Parceiras - consulte.

R\$ 1.450,00 para demais profissionais.

Forma de Pagamento:

À vista - com boleto ou depósito bancário, na confirmação do curso.

A prazo - pague em até 5 vezes sem juros. Ou em até 12 vezes com cartão de crédito.

9 - INCLUÍDO NO VALOR DA INSCRIÇÃO

Coffee break,

Material didático de alta qualidade didática, para uso durante e após o curso e

Certificado emitido pelo Instrutor.

10 - INSCRIÇÕES E PAGAMENTOS

Acesse o link www.educ.eng.br/inscricao.doc ou **clique no botão abaixo** para baixar a **Ficha de Inscrição**. Preencha e envie para o e-mail indicado no item 6 do formulário. Aguarde a confirmação e as instruções para o pagamento.



11 - INFORMAÇÕES

Tels. (11) 2626 1674 | (27) 3391 2054

WhatsApp: (27) 9-8805 9668

www.educ.eng.br

12 - ORGANIZAÇÃO E REALIZAÇÃO



Versão 1- 20/09/2018